



Orientarsi alla vendita: marketing e Social Media -FAD-

Corso accreditato MIUR

Premessa

Il percorso è stato pensato accorpando una serie di moduli complementari che, seppur appartengono ad aree differenti, si trovano in continua comunicazione. Il risultato finale è una completa visione della comunicazione aziendale on line ed offline con una particolare prospettiva di vendita. Il corso permette di essere fruito in qualsiasi momento. Al discente è data facoltà di iniziare con il modulo che preferisce e di interrompere, ritornare in dietro e riprendere in qualsiasi momento.

A chi è rivolto

Al personale educativo e docente delle scuole primarie e secondarie di I° e II° grado.

Obiettivi

L'obiettivo è quello di migliorare le competenze relative al posizionamento e alla vendita tramite i nuovi strumenti tecnologici che sono a disposizione e alla portata di tutti.

Contenuti

- Piano di comunicazione 2.0
- 100e20 Replay - L'etica nella relazione con il cliente
- Corporate storytelling
- Casi aziendali di reputation management
- Come difendere la reputazione online
- Community management
- Customer Relationship Management
- Facebook for Business
- Instagram strategies
- La nuova reputazione online
- LinkedIn for business
- Redigere un piano editoriale efficace per il web
- Ranking e visibilità

Modalità formative e costi

I contenuti del corso sono fruibili in modali FAD (Formazione A Distanza), grazie alla piattaforma TrainingWeb. La piattaforma è un LMS – Learning Management System (ad accesso controllato)

da username e password univoche) con tracciabilità SCORM, tutti i materiali sono realizzati secondo tale standard e sono fruibili in qualunque momento da differenti dispositivi.

Il costo del pacchetto è di € 190,00.

Periodo

Il corso, proprio per la sua metodologia di lavoro permette di essere fruito in qualsiasi momento. Al discente è data facoltà di iniziare con il modulo che preferisce e di interrompere, ritornare in dietro e riprendere in qualsiasi momento.

Formatori

Nomi dei docenti dei vari moduli

- Sara Salvarani
- Paolo Vallicelli
- Andre Alfieri
- Davide Morante
- Federico Tassinari
- Alberto Grossi