

VENDITE E RETAIL
CORSO PART TIME
EDIZIONE N° 1

CRM & Marketing Automation: gestione efficace delle interazioni cliente



**Se c'è il Sole
non c'è ombra
di dubbio.**
Executive Education Excellence



VENDITE E RETAIL
CORSI PART TIME
EDIZIONE N° 1

CRM & Marketing Automation: gestione efficace delle interazioni cliente

Gestire efficacemente la relazione col cliente, attraverso la conoscenza dei bisogni e della Customer Journey, consente di differenziare il proprio business in termini di vendite e di brand equity.

in collaborazione con:

imagin@rs

Perché scegliere questo corso?

Un progetto CRM e l'adozione della marketing automation sono elementi differenzianti per il proprio business sia in termini di vendite che di brand equity. La conoscenza dei bisogni e della Customer Journey sono elementi chiave nella gestione della relazione col cliente, che in un contesto di go to market digitale generalizzato diventa una componente differenziante della strategia di impresa. L'apprendimento sarà supportato da testimonianze di professionisti d'azienda che hanno realizzato progetti complessi di CRM e da una challenge aziendale da risolvere durante l'ultimo weekend.

- Modello flessibile che permette di conciliare il corso con il lavoro grazie alla frequenza nel weekend e l'accesso alle registrazioni di tutte le lezioni
- Testimonianze di professionisti d'azienda che hanno realizzato progetti complessi di CRM
- Applicazione pratica attraverso l'organizzazione di una challenge aziendale da risolvere durante l'ultimo weekend



Struttura del corso

 **Partenza:**

 **Fine:**

 **Durata complessiva:** 84 ore, 7 weekend

 **Lezioni:** venerdì dalle 14.30 alle 18.30, sabato dalle 9.30 alle 17.30

 **Modalità di erogazione:** Live Streaming

 **Attestato:** Attestato di frequenza

Sole
24 ORE
Formazione

A chi è rivolto il corso?

Destinatari

Il Master si rivolge a professionisti del Marketing ed a Digital Specialist, Manager di agenzie e consulenti, Responsabili vendite, figure commerciali ma anche neolaureati in Economia, Marketing, IT che desiderano rafforzare le loro conoscenze di Digital Marketing & CRM imparando a implementare e gestire in tutte le sue fasi un progetto di CRM avanzato e integrarlo con sistemi di Marketing Automation basati sull'uso di piattaforme software leader di mercato.

Sbocchi Professionali

Oltre ai profili direttamente legati al CRM, l'inserimento e l'evoluzione di questa figura professionale può orientarsi verso numerosi percorsi di carriera: da posizioni di marketing di rilievo maggiormente focalizzate ai risultati di business, al mondo delle vendite, sia dirette che di go to market, sia infine all'ambito del Customer Service.

Spiccate doti analitiche possono inoltre aprire le porte a posizioni all'interno dell'area di Strategic Business Planning.



Programma

INTRODUZIONE AI MODULI

MODULO 1 - introduzione al corso e basi di CRM (12 ore)

MODULO 2 - Know my customer (12 ore)

MODULO 3- Come costruire una relazione in ottica LTV (12 ore)

MODULO 4 - Data driven approach, KPI e business intelligence (12 ore)

MODULO 5 - Marketing automation ed e-mail marketing (12 ore)

MODULO 6 - Le nuove frontiere del CRM (12 ore)

MODULO 7 - Project work modulo (12 ore)



La Faculty del corso

Pepe Moder

FOUNDER & PARTNER IMAGINARS, GIORNALISTA
RADIO24



Modalità di iscrizione e pagamento



Modalità di iscrizione:

<https://sole24oreformazione.it/iscrizione/corso?codice=MA23021>



€ 3.900 + IVA

Modalità di pagamento:

Il pagamento della quota può avvenire tramite carta di credito e bonifico bancario. Per il bonifico, l'IBAN di riferimento è il seguente: IT96N0326803402052620984800. Possibilità di finanziamento con Sella Personal Credit previa approvazione della finanziaria*

* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e la copia del testo contrattuale.



sole24oreformazione.it

Numero Verde
800 128 646