

Marketing, vendite e comunicazione: i corsi People per sviluppare competenze strategiche e commerciali

Corsi di Marketing, Vendite e Comunicazione



#peopleacademy

PEOPLE
#valorealavoro

Marketing, vendite e comunicazione:
i corsi People per sviluppare competenze
strategiche e commerciali

In un mercato sempre più competitivo, le aziende hanno bisogno di competenze capaci di collegare strategia, comunicazione, relazione con il cliente e sviluppo commerciale.

Marketing, vendite e comunicazione non possono più essere considerate attività separate. Oggi lavorano insieme per comprendere il mercato, valorizzare l'offerta, costruire relazioni durature con i clienti e generare nuove opportunità di business.

Per questo People Academy ha sviluppato l'area formativa Marketing, Vendite & Comunicazione: una raccolta di percorsi pensati per aziende, manager, team marketing, reti vendita, responsabili commerciali e professionisti che desiderano rafforzare competenze strategiche, operative e digitali.

Un'area formativa per costruire valore sul mercato

I corsi dell'area Marketing, Vendite & Comunicazione aiutano le aziende a lavorare su tre dimensioni fondamentali:

- strategia, brand e piano marketing
- [REDACTED]
- vendite, relazione commerciale e sviluppo business

L'obiettivo è fornire strumenti concreti per leggere il mercato, definire il posizionamento dell'offerta, comunicare in modo più efficace, rafforzare la relazione con il cliente e migliorare i risultati commerciali.

Strategia, brand e piano marketing

[REDACTED]

Sono percorsi utili per chi desidera acquisire metodo, analisi e strumenti per trasformare gli obiettivi aziendali in azioni di marketing più chiare, coerenti e misurabili.

Comunicazione digitale e social media

La comunicazione d'impresa oggi passa anche dalla capacità di integrare canali tradizionali e digitali.

I corsi dedicati a comunicazione digitale, web marketing, social media marketing e social media communication aiutano le aziende a sviluppare una presenza online più coerente, costruire contenuti efficaci, monitorare i risultati e rafforzare la relazione con il pubblico.

Vendite, relazione commerciale e sviluppo business

La vendita moderna richiede metodo, ascolto, capacità consulenziale e attenzione al valore generato per il cliente.

In questa area rientrano corsi dedicati alla vendita consulenziale, al social selling, all'up selling e cross selling, alla pianificazione commerciale e alla gestione di squadre di vendita.

Sono percorsi pensati per migliorare l'organizzazione commerciale, valorizzare il portafoglio clienti e sviluppare nuove opportunità di business.

Dal singolo corso al percorso formativo

Ogni corso può essere proposto come intervento a catalogo oppure inserito in un percorso formativo personalizzato.

Attraverso il Metodo People, l'azienda può partire dall'analisi dei propri fabbisogni, individuare gli obiettivi formativi e costruire un percorso coerente con ruoli, competenze da sviluppare e risultati attesi.

Scopri l'area Marketing, Vendite & Comunicazione

L'area Marketing, Vendite & Comunicazione di People Academy è pensata per accompagnare le aziende nello sviluppo di competenze oggi sempre più centrali: strategia, comunicazione, relazione con il cliente, canali digitali e capacità commerciale.

[Scopri tutti i corsi disponibili](#)

