Tedesco Avanzato

Corso di Tedesco Avanzato per sviluppare competenze C1–C2 e comunicare con fluidità in riunioni, negoziazioni, presentazioni e contesti internazionali complessi.

Excel Avanzato

Corso avanzato per utilizzare Ricerca obiettivo, Risolutore, query web, macro, VBA e strumenti di automazione applicati ai fogli di calcolo Microsoft Excel.

Pianificare l’attività commerciale

Percorso formativo per pianificare l’attività commerciale, organizzare il lavoro di vendita, analizzare clienti e prospect, preparare visite e trattative e costruire un piano clienti.

La definizione del prezzo e la marginalità prodotto/servizio

Percorso formativo per sviluppare politiche di pricing, analisi della marginalità, value based pricing, markup, gestione del prezzo e segmentazione della clientela.

Tecniche di vendita: up selling e cross selling

Percorso formativo per sviluppare tecniche di up selling e cross selling, analisi del portafoglio clienti, offerte personalizzate, bundle e strategie di fidelizzazione.

Social Selling e vendita sui social

Percorso formativo per utilizzare LinkedIn e i social network nel processo di vendita, sviluppando reputazione, personal branding, networking, lead generation e nuove opportunità commerciali.

Marketing relazionale e fidelizzazione: il cliente al centro

Percorso formativo per sviluppare marketing relazionale, fidelizzazione clienti, CRM, ascolto attivo, customer value, corporate reputation e acquisizione nuovi clienti.

La comunicazione d’impresa nell’era digitale

Percorso formativo per progettare un Piano di Comunicazione d’impresa nell’era digitale, integrando brand, digital strategy, social media, storytelling, advertising e monitoraggio.

Il piano di Marketing Digitale per l’azienda 4.0

Percorso formativo per costruire un piano di Marketing Digitale integrato, analizzando mercato, concorrenza, reputazione online, canali digitali, budget e risultati.

Marketing: dalla strategia al piano operativo. Strumenti e metodi

Percorso formativo per sviluppare marketing strategico, piano operativo multicanale, analisi di mercato, segmentazione, posizionamento, web strategy e comunicazione.