



Digital Marketing e strumenti social

Social media marketing & networking,

Google My business, WhatsApp Business, LinkedIn

Nella tua strategia di marketing utilizzi gli strumenti di marketing digitale? Se li utilizzi, ti sei chiesto se hai scelto quelli più idonei al tuo target di clientela e se li stai usando in modo efficace? Sei in grado di verificare nella rete come si posiziona la presenza e la reputazione della tua azienda e di agire di conseguenza? Utilizzi i social network, ed in particolare, se operi nel Business to Business, LinkedIn per ricercare nuovi clienti?

Questi sono alcuni esempi di quesiti che un'azienda che opera al giorno d'oggi, deve porsi per poter approfittare delle **opportunità di marketing fornite dalla rete** per lo sviluppo del mercato, promuovere l'azienda ed i prodotti, comunicare con i clienti e **creare nel tempo un brand di valore e successo**.

Non è però facile **scegliere quali strumenti digitali** utilizzare tra i molti disponibili, **conoscerli a fondo e usarli in maniera efficace**, lavorare per evitare gli errori comuni che possono ledere il nome dell'azienda stessa.

Cosa imparerai?

Durante il percorso formativo **imparerai quali sono i principali strumenti di marketing digitale**, scegliere quelli più idonei al tuo business, **imparare i trucchi del mestiere** per utilizzarli e gestirli in maniera efficace.

Attraverso un mix di lezioni teorico-pratiche, l'analisi di casi studio imparerai le **migliori pratiche per impostare la presenza online della tua attività**, vedremo ad esempio come usufruire di tutti i vantaggi della scheda **Google My Business** per essere presente nei risultati di ricerca di Google, essere contattato velocemente ed informare i clienti sugli orari di apertura, trovare velocemente su Google Maps la tua azienda, far conoscere le novità dei tuoi prodotti. Inoltre, capirai come scegliere ed utilizzare i social network in base al target cliente. In particolare, imparerai a **conoscere ed utilizzare LinkedIn in modo efficace** per acquisire nuovi clienti, attrarre talenti qualificati e stabilire una rete di connessioni con soggetti portatori d'interesse per la tua azienda. Potrai conoscere nuovi modi di comunicazione con i clienti ed efficaci canali di vendita come WhatsApp business o Messenger.

Imparerai come **implementare in azienda una strategia di marketing digitale** per attrarre e coinvolgere il pubblico giusto e gli strumenti e le tecniche per analizzare e misurare i risultati ottenuti nel tempo.

A chi è rivolto?

Titolari, soci, collaboratori e lavoratori che desiderano accrescere le loro conoscenze di Marketing digitale, figure coinvolte nell'azione di vendita, marketing e comunicazione quali: addetti vendite e marketing, responsabili commerciali e marketing, area manager, agenti, business developer, brand manager, project manager.

Quando e dove?

Il corso, della durata di **25 ore** si svolgerà presso l'Associazione Artigiani a Trento, in Via Brennero 182, o in sedi limitrofe, nelle seguenti date:

- martedì 12/11/2024 dalle 8.30 alle 12:30 e dalle 13:30 alle 17.30
- martedì 19/11/2024 dalle 8.30 alle 12:30 e dalle 13:30 alle 18.00
- martedì 26/11/2024 dalle 8.30 alle 12:30 e dalle 13:30 alle 18.00

Ci si riserva il diritto di comunicare modifiche di data e/o di spostare le lezioni online in base ad eventuali necessità o emergenze.

Docente

Andrea Bolner – professionista esperto nello sviluppo della strategia aziendale, marketing & comunicazione

Costo

Il corso è **gratuito** per i dipendenti e i titolari/soci/collaboratori familiari di aziende artigiane associate che aderiscono a Fondartigianato. Per poter usufruire del finanziamento, e quindi godere del corso gratuitamente, è necessario dedicare del tempo alla compilazione dei moduli per la richiesta di contributo. Ogni indicazione è contenuta nei documenti di iscrizione.

Requisiti di accesso

L'azienda deve essere iscritta a Fondartigianato (verifica con il tuo consulente paghe se nel cassetto previdenziale compare la sigla FART!).

... e se non ho i requisiti?

Invia comunque la segnalazione di interesse. Faremo il possibile per accogliere anche la tua richiesta.

Obblighi di frequenza

I partecipanti **devono garantire il 70% di frequenza**.

Ritiro / mancata frequenza

Il mancato raggiungimento delle ore di frequenza o il ritiro di un partecipante una volta firmata la dichiarazione di impegno comportano per EBAT un taglio di budget non recuperabile, che verrà addebitato all'azienda. Effettuate l'iscrizione solo se siete certi di poter garantire la frequenza al corso.

Posti disponibili

Il corso potrà essere confermato al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti e fino ad un massimo di 14 partecipanti. Le iscrizioni saranno accolte in ordine cronologico.

Iscrizione

Le iscrizioni vanno effettuate entro e non oltre il **12 settembre 2024!**

Invia la tua segnalazione di interesse per la partecipazione ai corsi [CLICCANDO QUI](#)

Sei interessato a partecipare?

Ne vuoi sapere di più?

Contatta l'Ufficio Formazione di EBAT:

 0461 420681

 formazione.gest@ebat.tn.it