

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.

Corporate Identity e Brand Management

Percorso formativo per sviluppare Corporate Identity, Brand Management, coerenza comunicativa, riconoscibilità, valore percepito e gestione del brand.

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.

Web Marketing e Social Media Communication

Percorso formativo per progettare un web marketing plan integrato, utilizzando sito web, SEO, SEM, DEM, social media, content marketing e web analytics.

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.