

CORSO ONLINE: INBOUND MARKETING 100 ORE

Descrizione del corso

Attraverso il **corso di Inbound Marketing** sarà possibile imparare e gestire il nuovo approccio di marketing utilizzando le nuove tecniche di Inbound Marketing che vanno dalla **creazione di contenuti** alla **promozione** sociale, alla **conversione** e alla **crescita dei lead** e tanto altro.

Fare marketing inbound significa presentare contenuti di preciso interesse ad un **determinato e limitato target di utenti**, nel momento giusto e attraverso il canale corretto (video, testi, immagini, ecc.), con l'obiettivo di attrarli in un **funnel di vendita** e **convertirli in nuovi clienti**.

In questo corso si imparerà a conoscere i fattori determinanti da considerare e sfruttare per la **strategia di inbound marketing** e creare un **funnel di vendita davvero efficace**.

Una sezione del corso è dedicata ai partners dove si potrà conoscere e apprendere una struttura per la vendita di servizi dei partner, i principi guida per la vendita di successo e come ottenere assistenza per le vendite al bisogno.

Alla fine di questo corso si saranno apprese le corrette conoscenze per costruire una strategia efficace di Inbound Marketing e un Funnel Marketing.

Obiettivi:

Gli obiettivi del corso sono:

Programmare un cambiamento a livello mentale prima di tutto.

Il percorso, **suddiviso in tre fasi**, è **pratico**, fornisce **strumenti semplici ed efficaci** e promuove una riflessione che possa attivare un successivo processo di **sviluppo personale e professionale**.

Tre le parole chiave: cambiamento, risorsa umana, attitudine.

- **Cambiamento.** Oggi il cambiamento non è più una scelta ma una necessità e una priorità. Il cambiamento non può più essere una risposta a una situazione, deve essere un'azione strategica in grado di anticipare esigenze e sfide future.
- **Risorsa Umana.** La risorsa umana è il vero asset strategico di un sistema, la risorsa che, proprio perché unica e irripetibile, è in grado di fare davvero la differenza e richiede il passaggio da una prospettiva basata sulla gestione nel breve termine a un approccio centrato sull'investimento di lungo termine.
- **Attitudine.** L'attitudine determina i risultati che ciascuno di noi ottiene, è la chiave del successo delle nostre azioni.

PROGRAMMA

1. Le basi dell'Inbound marketing

- Introduzione
- Fondamenti di inbound marketing
- Perché viene chiamato inbound marketing
- Cosa c'è nel marketing?
- Comprensione di una strategia di contenuto a lungo termine;

2. Clusters and Conversational Growth

- Introduzione;
- Topic clustering: la struttura,
- Esempi di Pillar page;
- Strategia Conversational growth e la rilevanza;
- Il giusto canale per la corretta strategia;

3. Promozione sui social media

- Introduzione;
- Contenuti dei social media in bit;
- I canali e l'ascolto sociale;
- Applicazione dell'inbound marketing al marketing digitale | Audit dei social media;

4. Conversione

- Introduzione;
- L'importanza delle conversioni;
- L'ottimizzazione;
- Lead nurturing;

5. Customer and sales approach

- Introduzione;
- L'approccio al customer marketing;
- Marketing di successo: i clienti fidelizzati;
- Marketing e vendite;

6. Inbound sales

- Introduzione;
- Definizione e fasi di identificazione dell'inbound sales;
- Social selling strategy;
- Ascolto attivo per arricchire i lead;

7. Buyers attention and comprehension

- Introduzione;
- Outreach e lead basati su eventi trigger e connessioni;
- Explore phase | CRM e strumenti di vendita;
- Qualification framework | Obiettivi e sfide | Invidio all'azione;

8. Sales presentations

9. Inbound sales for partners

- Introduzione;
- Applicazione dell'Inbound sales;
- Identificazione di lead di qualità;
- Prospects engagement;
- Collegamento per aprire conversazioni;

10. Advising

- Introduzione;
- Consulenza e chiusura delle vendite;
- Progettazione, pianificazione dei bandi e prospettive.

MODALITA' DI SVOLGIMENTO

Il corso si svolge in modalità **online** con video **lezioni on demand** disponibili h 24.

Le lezioni registrate possono essere riviste in qualsiasi momento, collegandosi alla piattaforma MOODLE : <https://www.unidcampus.com> ed accedendo con le credenziali ricevute attraverso il nostri siti <https://www.eurosofia.it/>; <https://www.unidformazione.com> e <https://www.unidprofessional.com>

METODOLOGIE

Coinvolgimento dei partecipanti attraverso discussioni, confronti, proposte, esercitazioni pratiche.

Al termine del corso i partecipanti potranno realizzare un project work, sperimentare ciò che hanno appreso durante il corso di formazione.

Lo scopo è quello di migliorare le competenze professionali, trovare soluzioni adeguate al percorso scelto; gli strumenti opportuni e gli obiettivi da raggiungere.

Risorse di approfondimento e dispense scaricabili, slides power point.

MAPPATURA DELLE COMPETENZE

- Saper applicare le basi comportamentali che sostengono i temi e le dinamiche del dell'Inbound Marketing
- Accrescere la conoscenza dei partecipanti per renderli più consapevoli e preparati relativamente alla comprensione delle svariate e nuove applicazioni delle tecniche strategiche di Inbound Marketing
- Saper gestire l'universo complesso e articolato degli obiettivi da raggiungere.
- Sviluppo delle competenze connesse alle nuove sfide del leader circa le Information Technology.

VERIFICA DELLE CONOSCENZE

Sono previste due tipologie di verifiche, mediante test a risposta multipla:

- **Verifica dell'auto-apprendimento dei corsisti**

Sono previste esercitazioni intermedie ed una verifica finale, al termine della quale sarà possibile scaricare l'attestato di partecipazione

- **Verifica della CustomerSatisfaction**

E' prevista una valutazione del livello di gradimento del corso

DESTINATARI

Docenti scuola infanzia, Docenti scuola primaria, Docenti scuola secondaria I grado, Docenti scuola secondaria II grado, Dirigenti scolastici, referenti di istituto, funzioni strumentali, figure di coordinamento.

Il corso si rivolge anche a tutti i professionisti che lavorano nell'ambito scolastico, educativo e sociale che sono interessati ad aggiornare le proprie competenze.

- Non ci sono limiti di età.

ATTESTATO

L'attestato di partecipazione, **ricosciuto dal MIUR ai sensi della Direttiva 170/2016**, è scaricabile direttamente dalla piattaforma elearning, solo dopo aver superato i test di verifica ed il tempo richiesto al completamento del corso

COSTO

Prezzo di listino € 244,00

Sono previste scontistiche periodiche.