

MANAGEMENT SKILL

WEB MARKETING

Lanciare con successo un nuovo prodotto – M199

Piani di marketing operativo – M021

I 5 segreti per generare traffico sul proprio sito web – M024

I 4 punti chiave per fidelizzare gli utenti del proprio sito – M025

Innovazione, l'affare di tutti! – M063

A CHI SI RIVOLGE

Marketing specialist. Sales manager. Market manager, Tutti gli specialisti in marketing, Tutti i professionisti che gestiscono un sito web, Tutti i manager e professionisti coinvolti nei processi di innovazione.

OBIETTIVI

Il PACK formativo "WEB MARKETING" è rivolto a tutte le figure che in aziende ricoprono ruoli di Web Marketing con il compito di strutturare il piano di marketing operativo in funzione del target cui ci si rivolge, degli obiettivi o dei media utilizzati, valutare la realizzazione del piano grazie agli indicatori e ai rapporti chiave, organizzare operazioni di marketing efficaci, analizzare i vostri risultati per effettuare le modifiche necessarie.

CONTENUTI

- Imparare il processo di lancio di un nuovo prodotto
- Organizzare gli argomenti di vendita
- Innovare con il book di vendita
- Agevolare i feedback
- Determinare e chiarire gli obiettivi del piano di marketing operativo
- Correlare gli obiettivi del piano e la segmentazione clienti
- Strutturare efficacemente un piano di marketing
- Pianificare azioni coerenti ed efficaci
- Fare il bilancio delle azioni
- Applicazione del metodo RADAR e utilizzo della trama del piano marketing.
- Ottimizzare il vostro posizionamento 'naturale'
- Investire in modo adeguato nel posizionamento a pagamento
- Comunicare in modo più efficace attraverso la pubblicità online
- Lanciare una campagna di e-mailing efficace
- Usare le statistiche web per migliorare la customer satisfaction
- Trucchi utili e semplici da adottare subito
- Ideare dei giochi per fidelizzare gli utenti
- Scegliere i programmi di fidelizzazione più adatti
- Realizzare e stimolare una community
- Utilizzare il web 2.0
- L'attuazione dei programmi
- Esempi di applicazioni pratiche e analisi
- Identificare l'impatto dell'innovazione su tutte le funzioni dell'azienda
- Integrare l'importanza della gestione delle idee nel processo innovativo
- Calcolare la portata della complessità di un processo di sviluppo che implichi numerose figure aziendali
- Decidere consapevolmente il lancio di un'innovazione
- Favorire l'innovazione in tutte le sue forme
- Simulazione di un caso reale
- I percorsi concreti per ogni tappa del processo
- Un'apertura per ogni funzione dell'azienda

LINGUE DISPONIBILI:

Si rimanda alle schede specifiche dei singoli corsi, oppure contattare l'indirizzo mail:
customer@pugroup.it

TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



DURATA

2,5 ore

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

M199



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java