

### Relatore



#### **RICCARDO ARLATI:**

Ha iniziato 25 anni fa la sua attività di venditore di spazi pubblicitari nel mondo dell'editoria di settore.

Oggi è Responsabile Commerciale in Wolters Kluwer, azienda per cui ha creato ed avviato una concessionaria pubblicitaria focalizzata sull'advertising online.

Le sue esperienze precedenti sono state presso Di Baio Editore, Casa Editrice Habitat, Il Sole 24 Ore System, Publikompas e da ultimo presso Il Sole 24 Ore Business Media, dove in qualità di Responsabile Commerciale ha gestito una rete commerciale di oltre 20 agenti per la vendita di spazi pubblicitari sulle 40 testate offline e sui siti del Gruppo, occupandosi anche dell'organizzazione di eventi e passando dalla vendita di pagine tabellari all'offerta di piani di comunicazione integrata.

Il Corso ha l'obiettivo di aiutare il venditore a sviluppare con successo la propria azione di vendita nell'online, stimolandolo a comprendere le nuove logiche dell'advertising e a saper affiancare agli strumenti innovativi il valore della vendita tradizionale.

Sarà un momento di approfondimento concreto per cogliere le tante novità dell'online con un linguaggio semplice e chiaro e per poter rappresentare al meglio la propria offerta agli investitori.

### PROGRAMMA

- Il mercato pubblicitario e la sua evoluzione nel periodo 2011 - 2014
- Chi sono i player nel nuovo scenario dell'advertising online
- Le tecniche di analisi per identificare i vostri competitor e i vostri potenziali clienti
- Il controllo della concorrenza nell'advertising online: difficoltà e opportunità
- Come ottimizzare la vostra offerta in funzione delle caratteristiche del sito del vostro cliente
- I nuovi interlocutori del nostro cliente e i nostri nuovi interlocutori dal cliente
- La struttura dell'offerta
- L'importanza della reportistica in una campagna online
- Come valorizzare il contenuto per valorizzare la vostra offerta
- Cosa si può vendere oggi
- Conclusioni

### Destinatari

Un programma rivolto a tutti i venditori che vogliono comprendere le dinamiche della vendita nell' advertising online

### Durata

1/2 giornata (09.30-13.00)

**Il servizio "ANES Formazione in-house" consente di personalizzare contenuti, modalità, tempi e obiettivi dell'intervento formativo che, con il supporto della competenza e dell'esperienza dei nostri formatori, viene progettato e condiviso insieme alle imprese stesse in funzione delle specifiche esigenze.**