

MERCOLEDÌ 25 MARZO 2015

Relatore



MARCO MARLIA

Esperto in Internet Strategy, Web Marketing, Social Media, è Presidente di Keiros Group, di cui fanno parte diverse società tra cui: Nextre Engineering (software per internet), Biquadra (web marketing), Nomesia (lead generation per le PMI), DriveK (piattaforma di configurazione per automobili)



Strategie di vendita della pubblicità B2B e tecniche di lead generation

Il corso offre un momento di approfondimento e analisi delle modalità di vendita della pubblicità BtoB, dell'impatto degli strumenti digitali su offerta e clienti, dei trend dei canali di vendita e delle strategie di lead generation più efficaci.

PROGRAMMA

- Il mercato BtoB della pubblicità: i modelli di business più efficaci
- La vendita: formati, luoghi, prezzi, metriche
- La value proposition di prodotti e servizi per i nuovi media
- Esempi pratici di ristrutturazione dell'offering
- Analisi, gestione, fidelizzazione del portafoglio clienti
- Strategie di lead generation: identificare nuovi target e potenziali inserzionisti

Destinatari

Un programma rivolto specificatamente a chi opera nel settore delle vendite della pubblicità tradizionale e online: direttori commerciali, venditori, agenti.

Durata

1 giornata (9.30-13.00 – 14.00-18.00)

Sede

Via Crocefisso, 5 – 20122 – Milano

Prezzo Soci ANES

250€ + IVA

210€ + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Prezzo non Soci

400€ + IVA

340€ + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Termine iscrizioni anticipate

17 marzo 2015

Chiusura iscrizioni

23 marzo 2015

L'attivazione dei singoli corsi è vincolata al raggiungimento di almeno 6 adesioni