

Adeguare le competenze  
per affrontare il cambiamento

ANES



**GIOVEDÌ**  
**29 MAGGIO**  
**2014**

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)

**ANES**  
**DIGITAL**

**Dalla carta al web: strategie e strumenti efficaci per la vendita**

Con la continua evoluzione degli strumenti digitali, il ruolo dei sales manager cambia sensibilmente. Gli agenti devono necessariamente acquisire nuove competenze e conoscenze per affrontare con successo le sfide del mercato pubblicitario, della concorrenza e per cogliere le opportunità commerciali che i nuovi sviluppi favoriscono.

#### PROGRAMMA

- **Il mercato b2b della pubblicità: scenari ed evoluzioni digitali**
- **I modelli di business più efficaci**
- **Ripensare il media kit**
- **Valorizzare i prodotti e servizi per i nuovi media**
- **Confronto con i prodotti alternativi all'offering dell'editore (Adwords, ...)**
- **Esempi pratici di ristrutturazione dell'offering**
- **Strategie di lead generation: identificare nuovi target e potenziali inserzionisti**

#### Destinatari

Direttori Commerciali, Venditori, Agenti

#### Durata

1 giornata (9.30-13.00 – 14.00-18.00)

#### 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

23 maggio 2014

#### Chiusura iscrizioni

28 maggio 2014

*L'attivazione dei singoli moduli è vincolata al raggiungimento di un adeguato numero di iscritti, pari a 6*

**ANES**

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

