

SCHEDA D'ISCRIZIONE

Dati Azienda

Ragione Sociale:

p.iva/c.f.

Indirizzo

Telefono

email

Nome Partecipante

Cognome
Partecipante

L'azienda è iscritta al Fondo For.Te.?

☐

Sì

☐

No - per aderire, contattare Formaterziario

**Per Iscrizioni e informazioni:
Formaterziario
0362 650945
social@formaterziario.it**


distretto del commercio
molgora vallone
Agrate b.za • Burago • Caponago • Cavenago b.za

CORSO ONLINE

DIGITAL
Marketing

10, 17, 24 NOVEMBRE 2025

DALLE 13.30 ALLE 16.30

*Corso
Finanziato
dal Fondo
For.Te*

*Il corso sarà avviato al
raggiungimento di n. 4
partecipanti eleggibili
al finanziamento*


ALTA SCUOLA DI FORMAZIONE PER LE IMPRESE
FORMATERZIARIO
COMMERCIO • TURISMO • SERVIZI • PROFESSIONI

**Per Iscrizioni e informazioni:
Formaterziario
0362 650945
social@formaterziario.it**


CONFCOMMERCIO
ASSOCIAZIONE ITALIANA
DEI COMMERCianti
ITALIANO • UOMINI • DONNE • GIOVANI


for.te

**Iscrizioni
entro il
24/10/2025**

Calendario del corso

10, 17, 24 novembre 2025

dalle 13.30 alle 16.30

piattaforma Teams



Programma del corso

- **Creare una strategia di marketing mirata alle vendite:** come analizzare il cliente ideale, definire obiettivi chiari e costruire un piano semplice ma efficace per far crescere il business.
- **Rafforzare il proprio brand e aumentare la visibilità:** comprendere l'importanza della brand awareness e come distinguersi dalla concorrenza con un'identità forte e riconoscibile.
- **Progettare contenuti performanti:** imparare a comunicare in modo persuasivo attraverso testi, immagini e video che attirano l'attenzione e stimolano l'interesse dei clienti.
- **Gestire in modo professionale i canali social:** scegliere le piattaforme più adatte alla propria azienda, organizzare un piano editoriale e misurare i risultati delle campagne.
- **Utilizzare il sito web come strumento di vendita:** capire come strutturarli, ottimizzarli per la SEO e integrarli con le attività di marketing digitale.
- **Applicare il GDPR al marketing aziendale:** conoscere gli obblighi di legge (privacy policy, cookie policy, consenso) per essere in regola e trasmettere fiducia ai clienti.
- **Sfruttare strumenti digitali semplici ed efficaci:** dalle campagne pubblicitarie a basso budget all'analisi dei dati con Google Analytics e gli Insights social.
- **Integrare online e offline:** trasformare i contatti (programmi di fidelizzazione whatsapp) e la visibilità digitale in vendite concrete e relazioni durature con i clienti.