TECNICHE PER LA COMUNICAZIONE E IL MARKETING RELAZIONALE

FOCUS SU COME ACCRESCERE IL VALORE DELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE

CATALOGO 2017 CMTO - FORMAZIONE CONTINUA INDIVIDUALE

Il percorso formativo è rivolto a tutti coloro che all'interno della propria realtà professionale occupano (o abbiano la prospettiva di occupare) ruoli di responsabilità nella gestione della comunicazione e del marketing. Il corso si propone di formare professionisti capaci di progettare proposte con caratteristiche di alta competitività, presentare servizi di qualità e proporre le attività della propria organizzazione attraverso adeguate azioni ed efficaci campagne di comunicazione.
L'accesso al corso richiede il possesso di un titolo di scuola secondaria superiore.

RICONOSCIMENTO
Al termine del corso, a seguito di una prova finale, verrà rilasciato un certificato di validazione delle competenze a chi avrà frequentato almeno i due terzi del monte ore.

OBIETTIVI FORMATIVI
Il percorso formativo si propone di favorire l'incremento delle capacità di comunicare l'immagine dell'organizzazione e di gestire piani di comunicazione coerenti, progettare e gestire piani di marketing relazionale, effettuare il monitoraggio dei processi e valutarne il risultato.

CONTENUTI
Elementi di economia dei media, diritto della comunicazione e dell'informazione, pianificazione ed implementazione di un progetto di comunicazione digitale, multicanale, interattiva, analisi del target e segmentazione del mercato, le leve del marketing mix, soddisfazione del cliente ed Customer Relationship Management, misurazione dell'efficacia percepita delle azioni di marketing relazionale, nuove frontiere del marketing relazionale, il mobile marketing, il web marketing ed il social media marketing, e mail marketing e pay per click.

METODOLOGIA FORMATIVA
Il metodo di lavoro si basa sulla logica della didattica attiva, che favorisce l'apprendimento dall'esperienza e il coinvolgimento diretto dei partecipanti. I contributi teorici sono finalizzati a fornire indicazioni di tipo concettuale e a sintetizzare quanto appreso in forma esperienziale. Nella formazione si alterneranno, a seconda dei casi, giochi didattici, esercitazioni, lavori in gruppo, simulazioni.

Durata: 48 ore
Avvio previsto del corso: settembre 2018
Calendario: il sabato in orario 9.00 - 13.00
Il corso verrà attivato al raggiungimento del numero minimo di partecipanti.
Sede del corso: P.zza Conti di Rebaudengo 22 – 10155 Torino
Iscrizioni e costi:
Per iscrizione individuale: www.ius.to
Per iscrizione aziendale: www.ius.to

CMTO partecipa alla spesa con l'assegnazione di un voucher:
- pari al 70% del costo per i lavoratori occupati; la quota a carico del partecipante per il corso "Tecniche per la comunicazione e il marketing relazionale" è di € 158,40
- che copre fino al 100% per i lavoratori con Indicatore di Situazione Economica Equivalente (I.S.E.E.) inferiore o pari a diecimila euro
- che copre il costo dal 50 al 70% a seconda della dimensione dell'impresa o del soggetto assimilabile richiedente per le organizzazioni che vogliano iscrivere i propri dipendenti, compresi i datori di lavoro assimilabili (associazioni, fondazioni, liberi professionisti iscritti negli appositi albi)

Coloro che non hanno diritto all'assegnazione del voucher, possono partecipare al corso a fronte del pagamento dell'intera quota di partecipazione, pari a € 528,00 + I.V.A.

Organizzazione con Sistema di Gestione Certificato da ACCREDIA secondo la norma ISO 9001:2000 (Cert. n. 6010 - A)
Ente accreditato presso la Regione Piemonte per Servizi Formativi (Cert.n° 792/001) e Orientativi (Cert.n° 800/001)
FCI 2017 Scheda Tecniche com mkt - revisione 28/04/2018