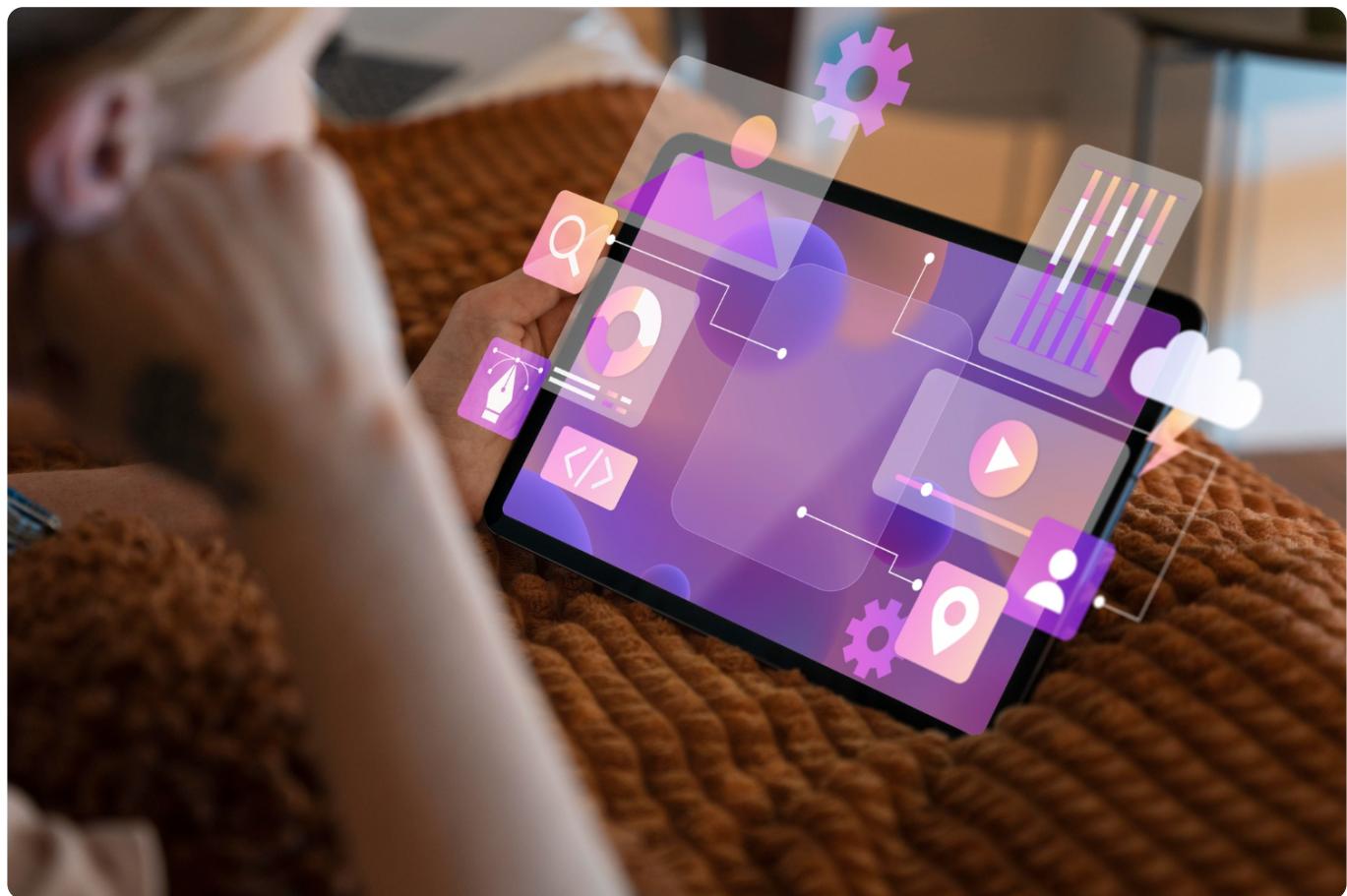


Il potere dell'Intelligenza Artificiale per elevare le strategie di marketing

Competenze chiave e digitalizzazione per la gestione del cliente

Operazione Rif. PA 2023-19499/RER/4 approvata con DGR n. 1379 del 07/08/2023 e cofinanziata con risorse del Programma regionale Fondo sociale europeo Plus 2021/2027 dell'Emilia-Romagna

**Costo**

Gratis

Durata

24 ore

Sede

Online

Settori

Marketing e commerciale

Destinatari

Imprese

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

06/09/2024

Data inizio

30/09/2024



Obiettivi

Il corso si propone di:

- Potenziare e consolidare le professionalità dei partecipanti nel contesto aziendale di provenienza, con conseguenti ricadute sul sistema produttivo locale in termini di maggiore efficacia della gestione del cliente finalizzata alla ottimizzazione delle relazioni con i clienti serviti e potenziali.
- Accompagnare i partecipanti all'utilizzo di metodi, tecniche e strumenti per ottimizzare i nuovi canali di vendita, utilizzare gli strumenti digitali di analisi, gestire il posizionamento dell'impresa nel mercato digitale, realizzare strategie di comunicazione multicanale, gestire la web reputation aziendale.

Destinatari

La proposta formativa è rivolta a imprenditori, imprenditrici, figure chiave dell'impresa e liberi professionisti ordinistici e non ordinistici che hanno sede legale o unità locale in Emilia-Romagna e che appartengono alla filiera dei servizi avanzati alle imprese.

Requisiti di accesso

La proposta formativa è rivolta a imprenditori, imprenditrici, figure chiave dell'impresa e liberi professionisti ordinistici e non ordinistici che hanno sede legale o unità locale in Emilia-Romagna e che appartengono alla filiera dei servizi avanzati alle imprese.

Contenuti del corso

- Strumenti avanzati per la profilazione del cliente: *L'utilizzo dei social con l'AI;*
- Fidelizzazione attraverso le campagne di marketing: *Aumentare le conversioni, utilizzando strumenti di AI nel web marketing di oggi;*
- Web Analytics per la valutazione dei risultati, analisi dei dati, obiettivi e conversioni: *Strumenti di Data Analytics, Digital Advertising & AI da Google a Meta;*
- Strumenti: SEO, SMM, SEM - definizione delle parole chiave, ottimizzazione del sito e consigli pratici: *Parole chiave, ottimizzazione dei testi per il web e consigli pratici con l'aiuto dell'AI;*
- Social Media Marketing: canali principali e peculiarità. *AI integrata ed accessoria;*
- Analisi e monitoraggio dei risultati del Web Marketing;
- Soluzioni low cost per l'e-commerce;
- Mobile Marketing;
- Portali tematici e campagne banner: *Creare visual coinvolgenti e unici con il design generativo e Canva;*
- SEO funnel: il percorso verso la conversione. *Scrivere e ottimizzare prompt per le principali attività per le strategie di marketing digitale;*
- Online advertising.

Modalità e criteri di selezione

Se il numero degli iscritti supererà gli 8 partecipanti indicati in fase di progettazione si potrà valutare l'inserimento di un numero maggiore di persone nel rispetto dei parametri massimi previsti dalla normativa e della didattica dell'intervento. In caso contrario, le domande verranno accettate sulla base della verifica dei requisiti di accesso previsti e della coerenza tra fabbisogno formativo e obiettivi didattici. A parità di requisiti sarà preso in considerazione l'ordine di arrivo delle domande.

Attestato

Al termine del corso verrà rilasciato a ciascun partecipante l'attestato di frequenza a seguito del raggiungimento di una presenza pari ad almeno il 70% del monte-ore previsto.

Calendario

Le lezioni si svolgeranno due volte a settimana, il lunedì e mercoledì dalle 17.00 alle 20.00, a partire dal 30 settembre 2024.

Sede del corso

Le lezioni si svolgeranno online su piattaforma Microsoft Teams

Referente

Veronica Mazzotti | Email: mazzotti@cnafoer.it | Telefono: 3882459882