



## MANAGEMENT SKILL

### MARKETING OPERATIVO

## *Applicazione pratica del marketing relazionale*

#### A CHI SI RIVOLGE

Tutti gli specialisti in marketing/comunicazione.

#### OBIETTIVI

Realizzare e seguire un programma con un piano marketing multicanale. In questo corso apprenderete a concepire un programma di fidelizzazione che risponda alle attese dei clienti.

#### LINGUE DISPONIBILI:



## CONTENUTI

- Realizzare un programma di fidelizzazione pertinente
- Elaborare e valutare un programma relazionale
- Attuare un piano marketing multicanale
- Ideare una strategia multicanale vincente
- Analisi delle strategie di fidelizzazione, delle strategie multicanale vincenti e dello schema dei diversi canali

### TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

### SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

### CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

---

## I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



### **DURATA**

30 minuti



### **FRUIZIONE**

6 mesi



### **REQUISITI**

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java

### **TIPOLOGIA DI EROGAZIONE**

courseware multimediale



### **CODICE CORSO**

M066