



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