



Quantico Business Club

Marketing e Vendite

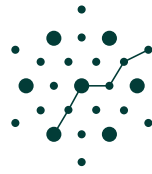
Strategie, innovazione e costanza. Scopri le tecniche di marketing innovative che le grandi aziende utilizzano per conquistare nuove fette di mercato



Quantico Business Club

Indice

| | |
|--------------------|---|
| » A chi si rivolge | 3 |
| » I relatori | 4 |
| » Come si svolge | 6 |
| » Il programma | 7 |
| » Gli obiettivi | 8 |



Quantico Business Club

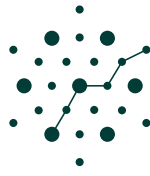
A chi si rivolge



Il videocorso è rivolto a tutti quegli imprenditori di Piccole e medie imprese che vogliono conoscere le ultime strategie utilizzate nelle grandi aziende quando si parla di Marketing e Vendite.

Il corso è studiato per i proprietari di PMI e coinvolge moltissimi esperti nel settore, tra cui imprenditori, esperti di vendita e altre figure importanti che collaborano con aziende italiane per creare un percorso unico, pratico e innovativo.





Quantico Business Club



I relatori



Raffaele Gaito

Famoso Growth Hacker italiano, autore e speaker per grandi aziende



Paolo Borzacchiello

Consulente e imprenditore, massimo esperto di intelligenza linguistica applicata al business



Alessio Beltrami

Content Creator, consulente e imprenditore



Fabrizio Salvati

Consulente aziendale esperto di vendita su Amazon



Michele Tampieri

Imprenditore seriale, amante della sperimentazione, della comunicazione, del marketing e dei rapporti umani



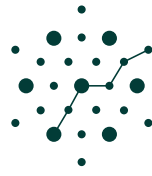
Matteo Poglioni

Uno dei professionisti più completi nel panorama italiano riguardo l'influencer marketing



Eleonora di Munno

Imprenditrice specializzata nella vendita telefonica



Quantico Business Club

5

I relatori



Marco Saletta
AD di Playstation Italia



Yari Cosmai
Consulente esperto in funnel di marketing



Thomas Bandini
Consulente esperto in strategia di marketing



Mauro Lupi
Consulente e imprenditore, esperto in e-commerce



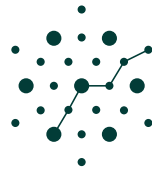
Simone Mariano
Imprenditore esperto in design e esperienza utente



Alessandro Ferrari
Imprenditore – Master Trainer – Autore con oltre 30 anni di esperienza in azienda



Matteo Santiloni
Copywriter professionista, consulente aziendale e autore



Quantico Business Club

Come si svolge

Il corso è composto da 16 lezioni online realizzate da Quantico Business Club per i suoi soci e ora disponibili on demand anche per chi acquista questo corso.

Oltre 11 ore di video lezioni su diversi argomenti utili a tutte le PMI, disponibile sulla piattaforma digitale di Quantico Business Club.

Una volta attivato il corso si avrà accesso, tramite email e password, all'area riservata con a disposizione tutte le video lezioni, consultabili in qualsiasi momento, da qualsiasi dispositivo desktop o mobile e sempre reperibili on line.



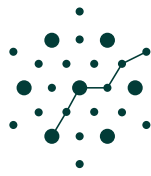
Contenuti fruibili per 1 anno



Accedi ai contenuti quando vuoi



Guarda le lezioni da più dispositivi



Quantico Business Club

Il programma

- » 40 min | I segreti del copywriting: come scrivere per vendere
- » 50 min | Negoziazione e tecniche di vendita
- » 50 min | Le parole fanno la differenza
- » 50 min | Generazione clienti per PMI
- » 40 min | Vendita telefonica: dal potenziale cliente alla chiusura del contratto
- » 40 min | Design ed Esperienza Utente
- » 40 min | Influencer marketing nel 2022
- » 50 min | Il digital fa evolvere anche il Customer Care
- » 40 min | Rete vendita: un esempio pratico dalla storia di successo di Playstation
- » 40 min | Usare il sito aziendale per vendere: come impostarlo correttamente
- » 50 min | Televendita: alcuni casi studio del 2021
- » 40 min | Come tenere basso il costo di acquisizione clienti con il growth hacking
- » 40 min | Content marketing per aziende nel 2022
- » 40 min | Amazon FBA, il nostro alleato nelle vendite
- » 50 min | Teleselling: ripensare i processi di vendita in epoca di Smart Working
- » 50 min | Influencer marketing, come scegliere la strategia corretta



Quantico Business Club

Gli obiettivi

L'obiettivo del corso è fornire a chi fa impresa strumenti pratici per fare marketing efficace e non sprecare risorse economiche in strategie fallaci o cadere in balia di consulenti o fornitori poco affidabili.

I partecipanti alla fine del corso, avranno chiaro il percorso da seguire per gestire il proprio budget di marketing, scegliendo le strategie più adatte alla propria realtà aziendale.

