



VERDE E DIGITALE: L'EVOLUZIONE DELLE PROFESSIONI

Una sfida per il futuro delle professioni
nell'ambito del turismo e della ristorazione



CRM: profilare, conquistare e fidelizzare il cliente

L'utilizzo di un sistema CRM è una soluzione ideale, conveniente e accessibile per tutti.

Permette, infatti, di pianificare le azioni di marketing relazionale sui clienti e potenziali clienti utilizzando anagrafiche, di individuare i segmenti di clientela che rispondono a diversi criteri di selezione, di lanciare campagne di e-mail marketing mirate, di monitorare le iniziative di marketing per valutarne l'efficacia, ecc.

Contenuti

- IL CLIENTE 2.0 - I cambiamenti dei consumatori
- Customer Experience, Customer Engagement
- Modello organizzativo CRM
- Le principali funzionalità di un sistema CRM
- Sales funnel: Inbound che funziona
- Conquista, Fidelizzazione, Cross e Up selling
- Reporting e KPIs
- Database building e lead generation
- Lead Nurturing per chiudere
- Social come main touch point
- Sito, blog e IM
- La marketing automation
- Scelta della soluzione tecnologica

Durata

48 ore

Attestato rilasciato

Attestato di frequenza

Numero partecipanti

Minimo 8 persone.

Criteri di accesso al percorso:

L'accesso al percorso prevede un COLLOQUIO ORIENTATIVO per definire con l'utente il percorso da svolgere. Output del colloquio sarà una SCHEDA DI PROFILAZIONE che consentirà di attribuire un punteggio basato sulle caratteristiche del candidato in rapporto allo specifico percorso proposto e sulla motivazione rispetto alla frequenza al corso. Nel caso le domande superino i posti disponibili verrà redatta una graduatoria che determinerà l'ordine di entrata nelle diverse edizioni del corso attivate nei limiti del finanziamento disponibile, favorendo le persone più svantaggiate sul mercato del lavoro.

Destinatari

Il corso si rivolge a tutte le persone che, indipendentemente dalla condizione occupazionale (occupati, non occupati) sono in possesso dei seguenti requisiti:

- FORMALI: residenza e/o domicilio in Emilia Romagna in data antecedente alla richiesta di partecipazione, assolvimento dell'obbligo di istruzione e il diritto-dovere all'istruzione e formazione.
- SOSTANZIALI: conoscenze base delle tecnologie digitali e dei processi organizzativi/ gestionali di una impresa turistica / ristorativa

Ente di formazione

Nuovo Cescot E.R. Soc. Cons. a.r.l.

Sede di svolgimento

Cescot Rimini

Il corso verrà svolto in videoconferenza attraverso l'utilizzo di una piattaforma, una vera e propria "Aula Virtuale".

Costo

La partecipazione al corso è gratuita in quanto il percorso è cofinanziato dal Fondo sociale europeo PO 2014-2020 Regione Emilia-Romagna.

Periodo di svolgimento

settembre – ottobre 2022 2 incontri a settimana con orario 14.30-18.00

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

Referente: Flavia Degan

Tel: 0541 441925

Email: flavia@cescot-rimini.com

www.cescot-rimini.com



Operazione Rif. PA 2021-15588/RER/9 approvata con DGR 962 del 21/06/2021 cofinanziata dal Fondo sociale europeo PO 2014-2020 Regione Emilia-Romagna. Percorsi di formazione permanente competenze per l'adattabilità e l'occupabilità delle persone e a sostegno della transizione verde e digitale.



Scuola d'impresa di

