

WebMarketing

21	Febbraio	Il piano di marketing del tuo sito	8h
23	Febbraio	La tua azienda deve entrare nei Social Media?	8h
2	Marzo	Sviluppare l'E-Commerce come opportunità per la PMI	8h
9	Marzo	DAO – Digital Asset Optimization	8h
21	Marzo	eBook: marketing e modelli di business	8h
23	Marzo	Strategie di web marketing per concessionari auto e veicoli commerciali	8h
29	Marzo	Introduzione al web marketing	8h
7	Aprile	Ricerche di mercato a costo zero: ascoltare la voce del cliente per fidelizzarlo	8h
12	Aprile	Strategia di web marketing: dalla pianificazione alla lead generation	8h
11	Maggio	Microblogging con Twitter - una nuova strategia aziendale	8h

Crescita Professionale

8	Marzo	Essere donna & manager con stile e gusto	8h
28	Marzo	Gestione dello Stress e Benessere della donna	8h
11	Aprile	Extreme Goal Setting – programmare sé stessi per raggiungere le mete più ambiziose	8h
13	Aprile	Come preparare una presentazione efficace	8h
18	Aprile	What's better... over 40 or over 50	8h
7	Giugno	Lo sviluppo delle abilità manageriali	8h

Comunicazione

15	Marzo	La Comunicazione efficace	8h
----	--------------	---------------------------	----

Scopri i programmi completi e iscriviti online su www.adico.it

contattaci: tel **02.67 04 080** – posta elettronica info@adico.it

Marketing

28	Febbraio	La Customer Satisfaction per fidelizzare la clientela	8h
24	Marzo	Analisi del comportamento di acquisto-riacquisto per ottimizzare la fidelizzazione	8h
15	Aprile	Naming day "Speciale ADICO"	8h
2	Maggio	Corso di specializzazione di 32 ore in ricerche e analisi di mercato	8h
5	Maggio	Ottimizzare il CRM per fidelizzare e prevenire i rischi di abbandono	8h
9	Maggio	Seconda giornata del corso di specializzazione in ricerche e analisi di mercato	8h
16	Maggio	Terza giornata del corso di specializzazione in ricerche e analisi di mercato	8h
23	Maggio	Quarta giornata del corso di specializzazione in ricerche e analisi di mercato	8h

Vendita

14	Marzo	Extreme Sales Power – vendi come i tuoi competitori non sanno fare!	8h
25	Marzo	Come far ripartire le vendite creando nuove occasioni di business	8h
4	Aprile	Mi fido, ti compro!	8h
10	Maggio	Spin Selling: la tecnica vincente per le vendite complesse	8h

Accademia ADICO è:

Un contenitore di corsi di breve durata, su ogni argomento utile al marketer moderno, dal marketing classico alle ultime tendenze, dalle strategie di comunicazione alle tecniche di vendita applicate. Il tutto ad un costo contenuto e con la professionalità ed esperienza ADICO, l'Associazione Italiana Direttori Commerciali, Vendite e Marketing, per costruire il tuo percorso di crescita professionale.

Scopri i programmi completi e iscriviti online su www.adico.it

contattaci: tel **02.67 04 080** – posta elettronica info@adico.it