

CORSO DI Self marketing

Svolgimento lezioni: dal 15 ottobre al 6 novembre 2018
dalle 14.00 alle 18.00

Sede: Target Services Solutions srl - Via Casalino, 15 Bergamo

Durata corso: 60 ore

OBIETTIVO: una delle esigenze più sentite oggi tra psicologi e professionisti operanti nel settore del benessere è di promuoversi e attrarre clienti e pazienti in un mercato dove la concorrenza è sempre più forte.

Il corso avrà una impostazione teorico - pratica e consentirà l'acquisizione di conoscenze e strumenti operativi grazie ai quali imparare a muoversi agilmente e strategicamente nel mercato del lavoro.

Al termine del percorso si avranno a disposizione strumenti concreti che supporteranno l'avvio del proprio progetto imprenditoriale.

DESTINATARI: specialisti del settore psicosociale (psicologi, coach, counselor, educatori, sociologi, filosofi) e del settore del benessere (operatori olistici, arteterapeuti, erboristi ecc.)

PROGRAMMA:

Modulo 1. Risorse personali e creatività 10 ore

- ✓ Mi racconto: interessi, attitudini e risorse personali
- ✓ Tecniche creative per lo sviluppo dell'idea imprenditoriale
- ✓ Tecniche di creatività legate allo sviluppo dell'idea imprenditoriale

Modulo 2. Marketing strategico 8 ore

- ✓ Definizione di Self Marketing
- ✓ Personal branding
- ✓ Target: come individuarlo
- ✓ Sviluppo modello personas
- ✓ Personal positioning
- ✓ L'ABC del valore
- ✓ Sviluppo del piano promozionale/budget
- ✓ Promotion mix

Modulo 3. Creazione di Marca e sviluppo coordinato 8 ore

- ✓ Elementi dell'architettura di una marca (nome, logo, payoff)
- ✓ Brand identity e sviluppo coordinato di marca (business card, carta intestata)
- ✓ Brochure

TSS Varese
Via Monte Golico, 6
T. 0332.28.83.16
F. 0332.233207

TSS Milano
Via A. da Brescia, 5
T. 02.68.86.083
F. 02.60.73.67.58

TSS Bergamo
Via Casalino, 15
T. 035.42.84.224
F. 035.38.30.292

TSS Brescia
Via Creta, 56
T. 030.28.08.870
F. 030.29.37.001

Sede Legale: via Monte Golico, 6 -21100- Varese P.I.- C.F. 03112190123

Modulo 4. Il potere dei social network 16 ore

- ✓ LinkedIn, Facebook, Instagram Video e blog come social per fare marketing
- ✓ Il Piano Editoriale: Organizzare una strategia sui social ed un calendario editoriale di post
- ✓ Utilizzare campagne sui social per farsi conoscere sul mercato e trovare contatti e clienti

Modulo 5. Web Marketing e strategie di promozione 8 ore

- ✓ Presenza online: come progettare un sito web, usabilità, User Experience, accessibilità, aggiornare il proprio sito in autonomia tramite sistemi di gestione del contenuto (CMS)
- ✓ Principi di ottimizzazione per i motori di ricerca (SEO)
- ✓ Principi di Web Analytics
- ✓ Principi di E-mail Marketing: Direct E-mail Marketing; Privacy policy e liste di indirizzi e-mail; realizzazione campagna
- ✓ Utilizzo pratico del CMS WordPress

Modulo 6. Tecniche di vendita 8 ore

- ✓ Comunicazione efficace: strategie e strumenti
- ✓ Creare fiducia ed empatia: gli stili comunicativi
- ✓ Entrare nel mondo del cliente: ascolto attivo, analisi dei bisogni, prevenire e gestire le obiezioni
- ✓ Semantica della vendita: le parole per vendere
- ✓ Metodi e strumenti per trasmettere il valore del proprio servizio: il modello CVB
- ✓ L'imbuto della vendita: tecniche e processi
- ✓ Come farsi "comprare": tecniche di persuasione e Milton Model
- ✓ Massimizzare il contatto con il cliente

Modulo 7. Il nuovo regolamento sulla Privacy 2 ore

- ✓ Il Regolamento (UE) 2016/679 del 27 aprile 2016

TSS Varese
Via Monte Golico, 6
T. 0332.28.83.16
F. 0332.233207

TSS Milano
Via A. da Brescia, 5
T. 02.68.86.083
F. 02.60.73.67.58

TSS Bergamo
Via Casalino, 15
T. 035.42.84.224
F. 035.38.30.292

TSS Brescia
Via Creta, 56
T. 030.28.08.870
F. 030.29.37.001