MAC Formazione

+39 02 89919566 | info@macformazione.com | www.macformazione.com

Sede Nord Italia:
Viale Achille Papa, 30
Milano 20149 Milano (MI)

Sede Centro Italia:
Viale Europa, 12
Siena 53100 Siena (SI)

Sede Sud Italia:
Via Toppole, 3
Manocalzati 83030 Avellino (AV)

PROGRAMMA DIDATTICO

Corso Strategia di Vendita Online



IL PERCORSO IN 3 FASI

1 Prelezione › 2 Programma Didattico Business › 3 Preparazione per il lavoro

1 FASE 1 Prelezione

- Primo incontro con il docente e introduzione al metodo didattico
- Valutazione del livello di partenza dell'allievo
- Perfezionamento degli obiettivi del corso
- Controllo degli strumenti e dei dispositivi

2 FASE 2 Programma Didattico Business

Modulo 1 – Fondamenti della vendita online Comprendere come funziona il percorso che porta un utente a diventare cliente

- Concetti chiave di digital marketing
- Il ruolo del funnel nella vendita online
- Modello AIDA e fasi del processo decisionale

Modulo 2 – Strategia digitale e canali Costruire una presenza online efficace

- Segmentazione e definizione del target
- Obiettivi SMART
- Scelta dei canali (SEO, SEM, social, email, display)

Modulo 3 – Advertising e modelli di investimento Capire come funzionano le campagne

- Modelli CPC, CPM, CPA
- Logiche di costo e rendimento
- Modelli di payout (CPL, CRO)
- Metriche principali

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
Nessuna lezione registrata

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com

Modulo 4 – Struttura del funnel e gestione operativa Organizzare il percorso di conversione

- TOFU, MOFU, BOFU
- Lead magnet e acquisizione contatti
- Automazioni e strumenti CRM
- Lead nurturing e lead scoring

Modulo 5 – Customer Journey e comportamento utente Analizzare il percorso reale degli utenti

- Touchpoint e interazioni
- Pain point e leve decisionali
- Costruzione della journey map

Modulo 6 – Target e personas Comunicare in modo efficace

- Raccolta insight
- Creazione buyer personas
- Adattamento dei messaggi

Modulo 7 – Budget e allocazione delle risorse Gestire gli investimenti in modo strategico

- Distribuzione budget (modello 70-20-10)
- Monitoraggio e ottimizzazione
- Riallocazione delle risorse

Modulo 8 – KPI e analisi delle performance Misurare per migliorare

- KPI principali (CAC, CLV, Conversion Rate)
- Monitoraggio dei dati
- Creazione dashboard

Modulo 9 – Landing page e ottimizzazione conversioni Trasformare il traffico in risultati

- Struttura di una landing efficace
- Elementi chiave di conversione
- Test A/B e ottimizzazione continua

Modulo 10 – Sviluppo di una strategia completa Mettere in pratica quanto appreso

- Definizione target e canali
- Pianificazione budget e KPI
- Struttura del funnel
- Analisi e miglioramento

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
Nessuna lezione registrata

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com

MAC Formazione

+39 02 89919566 | info@macformazione.com | www.macformazione.com

Sede Nord Italia:
Viale Achille Papa, 30
Milano 20149 Milano (MI)

Sede Centro Italia:
Viale Europa, 12
Siena 53100 Siena (SI)

Sede Sud Italia:
Via Toppole, 3
Manocalzati 83030 Avellino (AV)

FASE 3

3 Preparazione per il lavoro

Grazie alla collaborazione con CV&Lavoro, mettiamo a disposizione dei nostri studenti un supporto professionale e altamente personalizzato che include:

- Redazione del curriculum vitae, efficace e ottimizzato per i sistemi ATS
- Creazione di una lettera di presentazione su misura, in linea con il profilo e il percorso formativo
- Ottimizzazione del profilo LinkedIn, oggi fondamentale per la ricerca di opportunità in ambito digitale e non solo
- Supporto pratico alla ricerca attiva del lavoro, con strumenti e strategie collaudate
- Indicazioni su come rispondere agli annunci e proporsi in modo mirato alle aziende
- Preparazione ai colloqui di lavoro
- Lezioni pratiche e interattive, con esempi concreti
- Materiale didattico e assistenza per dubbi, revisioni e miglioramenti

N.B Riservata ai privati, non previsto per i corsi aziendali o per gli enti pubblici

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
Nessuna lezione registrata

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com