



Corso Strategia di Vendita Online

Programma didattico

Fase 1 – Prelezione

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

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



Eccezionale | TrustScore 4.8

Offriamo corsi su misura e personalizzati per tutti i livelli, garantendo qualità e risultati grazie a docenti esperti e metodologie all'avanguardia



CHIAMACI GRATUITAMENTE
02 899 195 66



CERTIFICATO DI GARANZIA

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

Fase 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:

1. *Redazione del curriculum vitae, efficace e ottimizzato per i sistemi ATS*
2. *Creazione di una lettera di presentazione su misura, in linea con il profilo e il percorso formativo*
3. *Ottimizzazione del profilo LinkedIn, oggi fondamentale per la ricerca di opportunità in ambito digitale e non solo*
4. *Supporto pratico alla ricerca attiva del lavoro, con strumenti e strategie collaudate*

5. *Indicazioni su come rispondere agli annunci e proporsi in modo mirato alle aziende*
6. *Preparazione ai colloqui di lavoro*
7. *Lezioni pratiche e interattive, con esempi concreti*
8. *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

