

15 ORE

ONLINE

# Fiera: Preparare e gestire il follow-up efficace del cliente

## Obiettivi

Fornire conoscenze e strumenti necessari per far rendere al meglio qualsiasi manifestazione fieristica, con l'obiettivo di identificare il ROI governando le fasi di preparazione, di svolgimento e di post vendita.

## Destinatari

Il corso si rivolge a professionisti del marketing, responsabili commerciali e imprenditori orientati a massimizzare il valore degli investimenti attraverso una partecipazione efficace agli eventi fieristici.

## Docente

**Stefania Grenti:** Marketing & Communication Manager, con esperienza decennale come event manager specializzata nell'organizzazione, gestione, coordinamento e pr in ambito business exhibition.

## Calendario

**Avvio:** 24 ottobre 2023

**Frequenza:** sessioni da 3 ore/1 volta a settimana dalle 14.00 alle 17.00. Date da segnare -> 24 e 31 ottobre, 7/14/21 novembre.

## Quota

**Soci CNA:** € 245,00 + iva

**Altri:** € 350,00 + iva

La quota di partecipazione include l'erogazione del corso e l'attestato di frequenza.

## Contenuti

- ✔ Guida alla scelta dello spazio espositivo e alla corretta strutturazione dello stand
- ✔ Strumenti di contatto: lettere, e-mail di invito + script telemarketing
- ✔ Gestione conferma inviti ed appuntamenti
- ✔ Accoglienza allo stand: approccio comunicativo
- ✔ Come raccogliere le informazioni del prospect
- ✔ Piano di contatto post fiera: tempi - modi - approccio efficace alla vendita - valutazione periodica dei risultati