

Percorso formativo -

Pillole per la comunicazione B2B

Strategie e strumenti essenziali per una comunicazione B2B efficace nel settore dei Beni Strumentali

Nel panorama digitale attuale, comunicare in ambito B2B richiede un approccio strategico e un'ampia padronanza di strumenti e tecniche specifiche.

Questo percorso formativo è pensato per guidare i professionisti della comunicazione e del marketing B2B nel potenziare le proprie competenze, dalla pianificazione editoriale alla gestione delle campagne e-mail, fino alla costruzione di una solida presenza online attraverso una comunicazione visiva efficace.

Attraverso sessioni formative pratiche, i partecipanti apprenderanno come sviluppare strategie digitali che portano a risultati concreti, realizzando contenuti che catturano l'attenzione e semplificando anche i concetti tecnici più complessi. Si esploreranno le migliori pratiche per creare un valore duraturo per il brand, evitando i rischi comuni delle comunicazioni sui social media e massimizzando l'efficacia dei messaggi aziendali.

Il percorso approfondisce inoltre tecniche innovative di creatività e storytelling visivo, fondamentali per costruire campagne d'impatto che sappiano coinvolgere e comunicare in modo chiaro e persuasivo, anche attraverso immagini e testi ben integrati. I partecipanti avranno così gli strumenti per progettare e gestire la comunicazione B2B con maggiore sicurezza e professionalità, rendendo i propri messaggi memorabili e incisivi.

Struttura del percorso:

- ✓ 25 ore di formazione
- ✓ 8 moduli fruibili anche singolarmente

1. Strategie di comunicazione digitale: dal pensiero al risultato

19 marzo e 26 marzo, online dalle 09:00 alle 13:00

Massimizzare i risultati della presenza aziendale sul web attraverso strategie di comunicazione digitali efficaci, costruite su misura per il brand

2. Pianificazione editoriale online: la narrazione, ai tempi del web

9 aprile, online dalle 09:30 alle 12:30

Fare emergere il valore del tuo brand nella giungla di contenuti che escono ogni giorno sui social e di newsletter che intasano la nostra posta

3. Newsletter e DEM che convertono: Focus scrittura

5 giugno, online dalle 09:30 alle 12:30

Un illuminante viaggio nel mondo dell'e-mail marketing, focalizzato sulla capacità comunicativa dei testi

4. Newsletter e DEM che convertono: Focus strumento

10 giugno, online dalle 10:00 alle 12:00

Strumenti potenti e al tempo stesso difficili da utilizzare, le newsletter e le DEM possono essere validissimi alleati per il tuo business, a patto che non cadano nel dimenticatoio

5. Social media policy: valore al tuo brand, senza boomerang

26 giugno, online dalle 10:00 alle 12:00

Tutti gli stakeholder di un'azienda possono essere veicoli di branding importantissimi e molto spesso a costo zero, ma occorre prevenire il rischio di pericolosi scivoloni

6. Dal dizionario tecnico alla comunicazione B2B: semplificare concetti senza perdere valore

3 luglio e 8 luglio, online dalle 10:00 alle 12:00

Un corso su come trasformare la complessità in chiarezza

7. Creatività applicata: tecniche innovative per campagne B2B d'impatto

9 ottobre e 14 ottobre, online dalle 10:00 alle 12:00

Un corso per sviluppare approcci creativi e creare campagne memorabili per il B2B

8. Storytelling visivo: integrare testo e immagini nelle comunicazioni B2B

6 novembre, online dalle 09:30 alle 12:30

Un corso sul perfezionamento della fusione di copy e visual nella comunicazione B2B

Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito strumenti pratici e strategie avanzate per gestire la comunicazione B2B in modo professionale, incrementando l'efficacia dei propri messaggi e il valore per il brand.

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.

Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Allegati

[» SCARICA LA BROCHURE](#)



SBS è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108