



# Lead Generation

## Obiettivi del corso

Il corso intende introdurre gli allievi all'adozione di modelli customer-centrici in cui ogni parte dell'organizzazione è focalizzata sulla gestione, acquisizione e comprensione degli input provenienti dal cliente.

Gli obiettivi che si intendono perseguire attraverso il percorso formativo, sono:

- migliorare le capacità del personale commerciale di individuare potenziali clienti attraverso l'utilizzo di più canali
- trasferire competenze informatiche utili all'utilizzo di software per il lead generation e il lead management (posta elettronica, software CRM, software gestionali, software per l'estrapolazione dei lead, social media, pagine web)
- migliorare la capacità di impostare azioni di comunicazione efficaci per raggiungere i clienti potenziali anche con campagne di marketing multicanale
- acquisire competenze tecniche ed informatiche per profilare e qualificare i contatti acquisiti al fine di elaborare offerte ad hoc, rispondenti alle preferenze di consumo dell'utente
- trasferire la capacità e le conoscenze normative per la corretta gestione e trattamento dei dati personali e sensibili

### Requisiti d'accesso

Il Fondo Nuove Competenze 2022-2023 dà ampio spazio al potenziamento delle competenze digital e green all'interno delle aziende, in piena linea con le indicazioni inserite nel PNRR.

### Modalità di formazione

FAD asincrona

### Durata

30

### FONDO NUOVE COMPETENZE

Il fondo finanzia il costo delle ore destinate alla formazione dei propri dipendenti: rimborsa infatti i costi sostenuti dall'azienda in relazione alle ore di lavoro destinate alla frequenza dei percorsi:

- del 100% dei contributi previdenziali ed assistenziali
- del 60% della retribuzione oraria delle ore destinate alla formazione.