

Proposta di formazione

Emotional Marketing



Camera di Commercio di Ferrara

► IL PROGETTO FORMATIVO

“Conquistare e fidelizzare la clientela con l'Emotional Marketing”

► Obiettivi

Il marketing emozionale rappresenta un'alternativa efficace ed innovativa a quello tradizionale. La clientela attuale sempre più annoiata dall'infinità di proposte da cui è circondata, chiede nuovi stimoli ed un'offerta in grado di conquistarla e spingerla a scegliere con entusiasmo un prodotto piuttosto che un altro. Perciò è necessario uscire dai soliti binari del marketing e trovare un canale che punti all'emotività. Il seminario vuole trasmettere ai partecipanti i principi di marketing emozionale che permettano di instaurare un rapporto teso a fidelizzare il cliente, attraverso fondamenti di psicologia motivazionale applicati al marketing e strategie e tecniche di fidelizzazione fondate sul processo relazionale con il cliente.

► Contenuti

Fondamenti e principi di psicologia motivazionale applicati al marketing

Strategie e tecniche di fidelizzazione fondate sul processo relazionale con il cliente

Accoglienza e cura del cliente

Priorità emozionali: identità, immagine pubblica e reputazione eccellenti

Analisi del processo che alimenta la catena del valore aggiunto e del vantaggio competitivo

Comunicazione verbale e non verbale

Il contatto empatico e l'ascolto attivo

L'importanza della prima impressione

Personalizzare la comunicazione

► **Durata: 9.00-13.00**

► **Data di svolgimento: 29 febbraio 2012**

► **Docente: Edoardo Cognonato**