

MARKETING OPERATIVO FIERISTICO

CORSO ONLINE

DATE

26 febbraio 2026

ORARIO

9:00 -13:00

DURATA

4 ore complessive

COSTO

Associato

**190€+iva prima iscrizione
30% di sconto
dalla seconda**

Non associato

**228€+iva prima iscrizione
15% di sconto
dalla seconda**

DESTINATARI

**Responsabili marketing
e comunicazione, sales
manager, export
manager**

OBIETTIVI

offrire spunti e soluzioni pratiche per sfruttare gli strumenti del marketing 5.0 in ambito fieristico e creare una strategia phygital (“physical” + “digital”) da dispiegare sapientemente attraverso pre, in e post fiera per raccogliere nel breve e nel lungo periodo risultati positivi non solo in termini di vendita, ma anche e soprattutto in termini di branding e knowledge.

ARGOMENTI

Il nuovo Customer Journey del visitatore da PRE a POST fiera

- Mi è chiaro perché sto esponendo in fiera?
- CRM: l'importanza di mantenere informazioni ordinate su prospect e clienti per ottimizzare il marketing

Obiettivo Branding

- Cucire una prima comunicazione della partecipazione in fiera su misura per clienti, clienti potenziali e clienti persi
- Come sfruttare la fiera come leva di marketing anche sui leads che non saranno presenti
- Il momento fiera: come soddisfare le aspettative mixando marketing relazionale “the Italian way” e strumenti ad innovazione tecnologica
- Brainstorming: il valore degli strumenti di supporto alla vendita

Obiettivo Knowledge

- Knowledge Out: la fiera come momento per fare formazione su azienda e prodotto verso tutti gli interlocutori
- Knowledge In: saper cogliere gli input dal mercato per capire i trend e mettersi in discussione

Obiettivo Sales

- Come facilitare la conversione del prospect contract o retail in cliente
- Brainstorming: il valore degli strumenti di supporto alla vendita

[ISCRIVITI QUI](#)