



LA FORMAZIONE ON LINE CATALOGO CORSI WEBINAR

Cos'è un webinar?

Una nuova modalità di insegnamento, che permette a più persone di collegarsi via internet per partecipare a una lezione interattiva in un giorno e ora stabiliti.

Durante la sessione, il partecipante ascolta il relatore che illustra slides e documenti in diretta.

Come funziona?

Partecipare ad un webinar è semplicissimo, non occorre alcuna competenza tecnica.

E' sufficiente collegarsi da un computer/un tablet e/o un cellulare con accesso ad internet alla nostra piattaforma.

Il partecipante riceve una email contenente un link ed in pochissimi passaggi potrà registrarsi al webinar e partecipare alla lezione.

La piattaforma è totalmente interattiva e permette di interagire con il docente tramite microfono e/o Chat.

Informazioni e iscrizioni

CNI Ecipar

Via Malavolti,27– Modena

@ corradi@mo.cna.it

1. Inbound Marketing nel B2B: trasformazione digitale per sostenere l'efficacia commerciale

Obiettivi

Attrarre aziende sconosciute e trasformarle in nuovi clienti. Integrare metodi, strumenti, contenuti e tecnologie per riuscire a trasformare aziende e persone sconosciute in nuovi clienti.

Contenuti

Marketing & sales: come il marketing deve cambiare per aumentare l'efficacia dell'area commercial
Inbound marketing: come attrarre aziende sconosciute ma in target e trasformarle in nuovi Clienti. Pipeline: come fare avanzare un potenziale cliente nel processo di vendita

Durata 6 ore

Calendario incontri

Martedì 21/04 dalle 14.30 alle 17.30

Giovedì 23/04 dalle 14.30 alle 17.30

Modalità: lezioni on line con docente

Quota di partecipazione

€ 85,00+ Iva Associato CNA

€ 100,00 + Iva Non Associato CNA

Il corso verrà attivato al raggiungimento di n. 5 iscritti

RELATORI: ESC AGENCY

Agenzia di trasformazione digitale dei processi marketing & sales che opera al fianco di aziende B2B per aiutarle a raggiungere i loro obiettivi di business. Partner Hubspot e Google, collabora con le direzioni aziendali nella definizione delle strategie e con le

funzioni operative per la realizzazione delle attività pianificate.

2. Workshop: aumentare l'efficacia commerciale con una strategia di Inbound marketing nel B2B

Obiettivi

Il mondo del B2B spesso guarda con diffidenza o perplessità alla possibilità di utilizzare i canali digitali per creare nuove opportunità di business.

Partendo da esperienze concrete, verrà condiviso come il marketing digitale, sfruttando tecnologie e contenuti, possa supportare l'area commerciale per raggiungere i budget di vendita.

Contenuti

Inbound marketing: come attrarre aziende sconosciute ma in target e trasformarle in nuovi clienti
Marketing & sales: come il marketing deve cambiare per aumentare l'efficacia dell'area commerciale
Pipeline: come fare avanzare un potenziale cliente nel processo di vendita

Durata 2 ore

Calendario incontri

Giovedì 16/04 dalle 15.30 alle 17.30

Modalità: lezioni on line con docente

Quota di partecipazione

€ 30,00 + Iva Associato CNA

€ 45,00 + Iva Non Associato CNA

Il corso verrà attivato al raggiungimento di n. 5 iscritti

3. Pianificare campagne sui principali canali social (Facebook, Instagram, LinkedIn)

Obiettivi

Approfondire le tecniche più efficaci di advertising. Verranno condivise le best practice per la realizzazione di campagne a pagamento nei canali social di riferimento nel mondo B2B (YouTube, LinkedIn, Facebook, Instagram).

Contenuti

Come impostare una campagna di social advertising
Le differenti opzioni di adv per i Social network:
YouTube, LinkedIn, Amazon, Facebook

Durata 6 ore

Calendario incontri

Martedì 5/05 dalle 14.30 alle 17.30

Giovedì 7/05 dalle 14.30 alle 17.30

Modalità: lezioni on line con docente

Quota di partecipazione

€ 85,00+ Iva Associato CNA

€ 100,00 + Iva Non Associato CNA

Il corso verrà attivato al raggiungimento di n. 5 iscritti

RELATORI: ESC AGENCY

Agenzia di trasformazione digitale dei processi marketing & sales che opera al fianco di aziende B2B per aiutarle a raggiungere i loro obiettivi di business. Partner Hubspot e Google, collabora con le direzioni aziendali nella definizione delle strategie e con le funzioni operative per la realizzazione delle attività pianificate.

4. Imparare ad utilizzare Hubspot per attrarre, coinvolgere e fidelizzare il tuo cliente ideale

Obiettivi

Utilizzare Hubspot per gestire tutte le attività di Marketing Online come: SEO, Social, Email, Keywords, Blog e molto altro.

Contenuti

Hubspot overview
Attrarre i tuoi potenziali clienti sul tuo sito

Durata 6 ore

Calendario

Martedì 12/05 dalle 14.30 alle 17.30

Giovedì 14/05 dalle 14.30 alle 17.30

Modalità: lezioni on line con docente

Quota di partecipazione

€ 85,00+ Iva Associato CNA

€ 100,00 + Iva Non Associato CNA

Il corso verrà attivato al raggiungimento di n. 5 iscritti

5. Gestire i canali social nell'ambito B2C:

Obiettivi

Hai un negozio fisico con pochi visitatori e realizzi poche vendite? In questo momento il tuo principale canale di vendita è chiuso e non sai come continuare a vendere? Facendo digital retail ed applicando il marketing digitale al tuo punto vendita!

Attraverso i canali digitali potrai introdurre un nuovo modo di vendere così da risultare comunque attivo e attraente per i tuoi clienti, proponendo a più persone i tuoi prodotti e servizi.

Contenuti

Inbound marketing
Marketing & sales
Pipeline
Digital ecosystem

Durata 6 ore

Calendario incontri

Martedì 28/4 dalle 14.30 alle 17.30

Giovedì 30/4 dalle 14.30 alle 17.30

Modalità: lezioni on line con docente

Quota di partecipazione

€ 85,00+ Iva Associato CNA

€ 100,00 + Iva Non Associato CNA

Il corso verrà attivato al raggiungimento di n. 5 iscritti

SCHEDA DI ISCRIZIONE CORSI WEBINAR

Da inviare a cni-ecipar - Email: corradi@mo.cna.it

Il/la sottoscritto/a _____ Nato/a a _____ il _____

CF _____

residente a _____ Via _____

Domicilio (se diverso dalla residenza) _____

Telefono _____ Cell. _____ E.mail _____

Titolo di studio _____

Disoccupato Studente Dipendente Socio Collaboratore

Dell'Impresa: _____ Associato CNA NON associato CNA

Intende iscriversi al corso:

- 1. Inbound Marketing nel B2B
- 2. workshop 2 ore Inbound marketing nel B2B
- 3. Pianificare campagne sui principali canali social
- 4. Imparare ad utilizzare Hubspot
- 5. Gestire i canali social nell'ambito B2C

ISCRIZIONE: Il sottoscritto prende atto che la domanda di iscrizione ai **corsi** sarà confermata da parte di CNI-ECIPAR entro 5 giorni prima dell'inizio delle attività d'aula.

I corsi avranno inizio al raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsti, nel caso non venissero raccolte sufficienti adesioni, l'ente di formazione si riserva la facoltà di rinviare l'inizio delle attività.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE: La quota di partecipazione dovrà essere corrisposta **anticipatamente** alla prima data del corso, l'importo è definito in base al corso scelto secondo quanto indicato nella presente scheda di iscrizione.

MODALITA' DI PAGAMENTO: mediante bonifico bancario intestato a **CNI-ECIPAR Modena, Banca Popolare dell'Emilia Romagna, Codice IBAN IT 70 N 05387 12900 00000030866** con la indicazione della seguente causale:

"iscrizione di Cognome e nome del partecipante e titolo del corso"

DISDETTA: Il partecipante ha diritto di recesso, secondo le modalità previste dalla presente scheda adesione.

Sarà possibile **disdire** entro il termine di **7 giorni lavorativi antecedenti la data di avvio del corso**, a mezzo di raccomandata A.R., da recapitarsi a CNI-ECIPAR, corrente in Modena, Via Malavolti, n. 27. o anche fax al numero 059-253488.

Oltre questo termine, o nel caso di mancata partecipazione alle lezioni, al partecipante verrà fatturata l'intera quota di iscrizione.

DATI PER LA FATTURAZIONE:

Ragione sociale Ditta/Nome Cognome _____

P.Iva /C.F. _____ CODICE SDI _____

Città _____ Via _____

Per accettazione

Data _____

Firma _____

Informativa Privacy ex art. 13 del GDPR 2016/679

Ai sensi dell'art 13, del Regolamento Europeo 2016/679 in ambito del trattamento dei dati personali, La informiamo che:

A) Il titolare del trattamento è CNI-ECIPAR Soc. Coop. a r.l., corrente in Modena (MO), Via Malavolti, n.27.

B) Il responsabile della protezione dei dati (Data Protection Officer) è contattabile al seguente indirizzo mail: rpd@mo.cna.it.

C) I dati sono raccolti per le seguenti finalità e basi giuridiche: 1) esecuzione di obblighi derivanti da un contratto del quale Lei è parte o per adempiere, prima dell'esecuzione del contratto, a Sue specifiche richieste, servizi di istruzione, gestione e organizzazione corsi di formazione, corsi di aggiornamento professionale; 2) adempimento di obblighi di legge, regolamento, normativa comunitaria; 3) gestione della clientela (amministrazione della clientela; amministrazione dei contratti, ordini, spedizioni e fatture; controllo dell'affidabilità e solvibilità); 4) eventuale gestione del contenzioso (inadempimenti contrattuali; diffide; transazioni; recupero crediti; arbitrati; controversie giudiziarie); 5) servizi di intermediazione del personale; 6) promuovere la fornitura di beni e/o servizi della stessa tipologia di quelli oggetto di contratto presente o futuro, sulla base del suo eventuale consenso acquisito

D) Il conferimento dei dati è talora:

facoltativo ai fini di invio informativo e promozionale a servizi, ricevimento di newsletter; in questi casi il rifiuto non ci consentirà di inviarle materiale informativo e promozionale; nei casi obbligatori in particolare il Suo eventuale rifiuto a rispondere potrà impedirci l'adempimento di obblighi contrattuali e di legge o condizionare il perseguimento di tutte le finalità sopra indicate.

E) I dati di cui sopra non saranno oggetto di diffusione, ma potranno essere comunicati alle seguenti categorie di soggetti: ente poste o altre società di recapito della corrispondenza; banche ed istituti di credito; società di recupero crediti e/o studi legali; società informatiche che prestano manutenzione e/o assistenza hardware e/o software; associazioni di imprese e di imprenditori e/o studi professionali che forniscono determinati servizi amministrativi, contabili, fiscali, ecc., ovvero di cui potremmo avvalere nell'ambito dell'adempimento degli obblighi contrattuali (con particolare riferimento a Enti e Consorzi di formazione Nazionali e Regionali, CNA-Confederazione Nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa – Associazione territoriale di Modena (controllante), CNA Servizi Modena srl e alle relative società partecipanti \ controllate, nonché, in genere, alle società del c.d. "sistema CNA"; Si precisa che all'interno della nostra società possono venire a conoscenza dei Suoi dati soltanto i dipendenti ed i collaboratori (anche esterni) da noi autorizzati del loro trattamento nonché strutture che svolgono anche per nostro conto compiti tecnici di supporto (servizi legali, controlli aziendali, manutenzione e/o riparazione di apparecchiature informatiche) o di controllo (sindaci revisori).

F) A norma del GDPR 2016/679, ha diritto: di avere accesso, conferma, in modo intelligibile e gratuito, dell'esistenza o meno di Suoi dati presso di noi; di ottenere aggiornamento, rettifica o integrazione dei dati o loro blocco/cancellazione per violazione di legge o cessata necessità di conservazione; di opporsi al trattamento per motivi legittimi o al trattamento a fini di invio di materiale pubblicitario, vendita diretta, ricerche di mercato, comunicazioni commerciali, ove previsto, alla portabilità dei dati

G) Periodo di conservazione dei dati personali contenuti nelle banche dati riguardante:

- 1) Clienti/fornitori/Associati CNA, trattamenti contrattuali (dati di persone fisiche, alcuni dati riferiti a società di persone, dati di persone giuridiche relativi ai loro dipendenti collaboratori, soggetti terzi loro riconducibili) nell'ambito delle finalità statutarie e nell'ambito delle finalità di marketing associativo di 5 anni;
- 2) trattamenti precontrattuali su istanza dell'interessato volti alla redazione dell'offerta commerciale di potenziali associati
- 3) associati CNA e/o potenziali clienti/clienti è di 3 anni;
- 3) obblighi di legge è di 10 anni;
- 4) curriculum vitae o certificati d'istruzione/formazione professionale è di 2 anni;
- 5) archiviazione nel pubblico interesse (ricerca scientifica, storica, a fini statistici) è illimitata;

H) Lei ha il diritto di revocare il consenso, là dove si fonda il trattamento, in qualsiasi momento lo desidera senza pregiudicare la liceità del trattamento basata sul consenso prestato prima della revoca;

I) Lei ha il diritto di proporre reclamo a un'autorità di controllo.

CONSENSO

Il sottoscritto, dichiara di aver letto la citata informativa che precede e, pertanto, prende atto del trattamento dei dati riguardanti la Società effettuato da CNI-ECIPAR Soc. Coop. a r.l. per le finalità riportate nella medesima informativa privacy, all'uopo dichiarando di acconsentire a tale trattamento e di non avere quindi riserva alcuna.

Inoltre, con riferimento al trattamento dei dati:

per le finalità di cui alla lettera c) dei punti da 1) a 5) dell'informativa sopra riportata (obblighi di esecuzione precontrattuale e contrattuale):

Presta consenso Nega il consenso _____
(Firma)

per le finalità di cui alla lettera c) del punto 6) dell'informativa sopra riportata (promozione della fornitura di beni e/o servizi della stessa tipologia di quelli oggetto di contratto presente o futuro):

Presta consenso Nega il consenso _____
(Firma)

Luogo e Data _____