

Seminario - SE 316

## New Business development - Ricercare e acquisire nuovi clienti

Corso presso: **Festo Academy Milanofiori**

Viale Milanofiori, Strada 2, Palazzo C3, 20057 - Assago (MI)

Durata: **2gg**

Date: **18 - 19 Giu 2026**

Prezzo: **€ 1.300,00**

Scarica modulo iscrizione:  
[www.festocte.it/iscrizione](http://www.festocte.it/iscrizione)

### Rivolto a

Funzioni marketing & sales che devono promuovere nuovi contatti e supportare le funzioni commerciali nella ricerca di lead e prospect.

### Obiettivi

Ricercare e stimolare nuovi clienti oggi è diventata una pratica sempre più complicata: ogni cliente ha decine di corteggiatori, è quotidianamente tentato da proposte e promesse e perviene ad un processo di scelta per aspetti che possono essere tecnici, empatici, emotivi, istintivi... Come proporsi, allora, per superare il rumore di fondo? Quali canali e opzioni possono aumentare la nostra visibilità sul mercato?

### Contenuti

#### ■ Azienda, mercato e strumenti di Lead Generation

- Mercati complessi e contesto competitivo: una visione d'insieme
- Il rapporto azienda-mercato: possibili opzioni e strategie
- Il ruolo del marketing, dalla strategia all'operatività
- Le iniziative di Marketing operativo in dettaglio
- Lead Generation: una prima definizione

#### ■ Il co-marketing

- Che cosa si intende per co-marketing
- Obiettivi e potenzialità
- Casi di successo nel BtB e BtC
- Sviluppo di un progetto di comarketing di successo: aspetti tecnici e formali

#### ■ La Lead Generation in azienda

- Cultura digitale in azienda
- La digital customer experience
- Customer Service re-definition
- E- Business e Multidevice

#### ■ Lead Generation e Social Media nel B2B

Prosegue -->

Pagina 1/2

- Processo, pianificazione e gestione
- Casistiche e best practice
- Misurazione - KPI

**Sperimentere**

Best practice a confronto; lavori in piccoli gruppi sui temi trattati; casi di aziende