

FORMAZIONE
E NON SOLO

WHATSAPP BUSINESS PER LA GESTIONE DEL RAPPORTO CON IL CLIENTE 2.0

PREMESSE

WhatsApp è uno strumento di instant messaging comodo, diffusissimo e capillarmente diffuso in tutte le fasce di popolazione e quindi in ogni tipologia di clienti. Per questo, in molti casi si rivela utile per interagire agilmente e in modo mirato con i clienti e costruire relazioni solide e durature.

OBIETTIVI

Obiettivo del corso è quello di illustrare le funzionalità e gli ambiti di utilizzo di WhatsApp Business, svelare come approcciarsi efficacemente al suo uso e capire come sfruttarne appieno le potenzialità come strumento di gestione delle relazioni professionali.

Attraverso casi di studio e sperimentazioni d'aula, si esaminano tutte le casistiche commerciali nelle quali WhatsApp Business può costituire un vero strumento di CRM e se ne spiegano gli utilizzi.

È consigliato ai partecipanti di portare con sé il proprio cellulare aziendale, da utilizzare in aula.

CONTENUTI

- WhatsApp Business: le funzionalità specifiche dell'applicazione e la loro utilità per il CRM;
- Marketing con WhatsApp: vantaggi e svantaggi;
- Campagne marketing con WhatsApp: *case histories* ed *Epic Fails*;
- Laboratorio creativo: creazione di una campagna WhatsApp dall'ideazione all'implementazione.

DESTINATARI

Addetti al marketing, alla comunicazione, al front office e alla promozione e relazione con il cliente, Addetti al Post-vendita, Addetti alla vendita, Addetti Commerciali, Liberi professionisti.

DURATA

9 ORE suddivise in 3 sessioni

CERTIFICAZIONI

Attestato di frequenza inlingua - talent24