

ASSOLOMBARDA SERVIZI
SOCIETÀ BENEFIT

L’AGENTE DIGITALE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso “L’Agente Digitale” accompagna i partecipanti in un percorso pratico e guidato per integrare efficacemente il marketing digitale nella propria attività commerciale. Partendo dall’evoluzione del cliente e del processo d’acquisto, verranno esplorati strumenti, strategie e casi reali per costruire visibilità online, generare nuovi lead e mantenere viva la relazione con i clienti. La metodologia è interattiva e operativa: si alterneranno momenti di spiegazione con esempi concreti, esercitazioni pratiche, confronto tra pari e suggerimenti personalizzati. L’obiettivo è fornire agli agenti strumenti immediatamente applicabili per diventare protagonisti consapevoli della propria comunicazione digitale e migliorare i risultati commerciali.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

MODULO 1 – Fondamenta del marketing digitale per la vendita (4h)

- L’evoluzione del cliente e il nuovo customer journey
- Il ruolo dei social media e scelta degli strumenti più efficaci
- Errori comuni nella comunicazione digitale e rischi da evitare
- Personal Branding: come posizionarsi online come professionisti
- Creare un piano editoriale: obiettivi, contenuti, strumenti
- Esercitazione pratica: costruzione del proprio calendario editoriale

MODULO 2 – Dalla visibilità alla generazione di lead (4h)

- Lead generation: strategie e contenuti che convertono
- Comunicazione omnicanale: come integrare online e offline
- Il ruolo degli eventi fisici nella strategia digitale
- Tecniche per aumentare il traffico in agenzia con contenuti mirati
- Metriche e strumenti per monitorare l’efficacia delle azioni
- Automazione e follow-up: gestire contatti in modo smart
- Piano d’azione personalizzato per i 30 giorni successivi

OBIETTIVI FORMATIVI

- Comprendere l’evoluzione del cliente e il nuovo processo di acquisto
- Selezionare e utilizzare in modo strategico gli strumenti digitali più adatti (social, CRM, automazioni)
- Evitare gli errori più comuni nella comunicazione online
- Costruire un piano editoriale coerente con obiettivi e target
- Generare lead attraverso contenuti, eventi e call to action efficaci
- Integrare comunicazione online e attività in agenzia
- Monitorare i risultati e ottimizzare le proprie azioni digitali

DESTINATARI

Il corso è rivolto ad agenti di vendita, consulenti commerciali, responsabili di agenzia e professionisti che desiderano potenziare la propria attività attraverso l’uso strategico degli strumenti digitali. Adatto sia a chi parte da un livello base che a chi ha già familiarità con i social media e vuole migliorare la propria efficacia nella generazione di contatti e nella gestione dei clienti.

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)
Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)
Martina Gasparini (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

DATE E PREZZI

Live Webinar

Edizione di: Dicembre 2026
Durata: 8 ore
Scheduling:
02/12/2026 dalle 14:00 alle 18:00
04/12/2026 dalle 14:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 560.00 + IVA
Quota associato: € 460.00 + IVA
Sconto del 10% dal secondo partecipante
Sede: Aula Virtuale -