

Digital Marketing e Lead Generation

Tecniche di Digital Marketing per amplificare le opportunità di business

 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 2 giorni (16 Ore)
Durata online : 2 giorni (13 Ore)

Open : 1.250,00 € +IVA
Packaged in azienda : 2.900,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 4.2.71

In un mondo sempre più digitale, le aziende devono adattarsi rapidamente per rimanere competitive e rilevanti. Questo corso è stato progettato per fornire ai professionisti del marketing, ai manager e agli imprenditori le competenze e le conoscenze necessarie per sfruttare al meglio le opportunità offerte dal digital marketing e dalla lead generation, con un focus particolare sull'integrazione dell'**intelligenza artificiale**. Durante questo training, esploreremo le ultime tendenze e tecnologie che stanno ridefinendo il marketing digitale, impareremo come creare **campagne di lead generation** efficaci, come costruire un **web marketing plan autorevole** e vedremo come l'**IA** può potenziare le nostre strategie, rendendole più efficienti e personalizzate. Il corso sarà un **mix di teoria e pratica**, con **sessioni interattive e workshop** che vi permetteranno di applicare immediatamente quanto appreso.

A chi è rivolto

- Digital Marketing Manager
- Web Marketing Manager
- Marketing Manager
- Product/Brand Manager
- Social Media Manager

Programma

Evoluzione del panorama del web

- Digital marketing e business aziendale: implicazioni e opportunità
- I digital/web trend degli ultimi mesi
- Come cambiano i consumatori online: nuove forme di relazione e multicanalità
- Il ruolo dell'IA nel trasformare il marketing digitale
- Come l'Intelligenza Artificiale sta rivoluzionando il digital marketing
- Personalizzazione dei contenuti e dell'esperienza utente

Creare un digital marketing plan di successo

- Processo di pianificazione
- Il modello SOSTAC
- Definizione degli obiettivi di web marketing e loro coerenza con i business
- Gli elementi indispensabili: dalle linee strategiche di intervento al monitoraggio
- Peculiarità e caratteristiche di ciascuno strumento di Digital Marketing
- Focus su come implementare e monitorare l'efficacia di una campagna email

Content Marketing

- Strategie di creazione e sviluppo dei contenuti
- Generare leads attraverso il content marketing
- Piano editoriale dei contenuti
- Impiego dell'AI per la creazione di contenuti ad hoc

La progettazione di un sito per il web marketing

- Definire gli obiettivi di business, il target di mercato e il posizionamento online
- Definire i requisiti tecnico/funzionali
- Selezionare il partner tecnologico

Social Media Marketing

- Profili aziendali sui principali social media
- Scelta dei social media più strategici con gli obiettivi aziendali
- Modalità di gestione dei profili aperti

Direct e-mail Marketing

- Elementi-chiave
- Misurare la reattività degli utenti

Web analytics

- Utilizzo di Google Analytics
- Google AdWords
- Utilizzare i dati per ottimizzare campagne e sito web

SEO e SEM Strategy

- Cosa si intende per SEO e SEM
- Posizionamento naturale e campagne a pagamento
- Ottimizzare l'investimento e aumentare l'efficacia

L'AI nel Digital Marketing

- Gli utilizzi dell'AI nel Digital Marketing
- Le tecnologie applicate nel Digital Marketing
- Come scrivere un prompt
- Esercitazione



Obiettivi del corso

- Comprendere le basi del Digital Marketing
- Progettare, realizzare e gestire un piano di web marketing di successo
- Integrare le azioni di marketing online con le strategie di marketing aziendale
- Monitorare e controllare le campagne di web marketing per ottimizzarne le prestazioni
- Sviluppare competenze avanzate in Lead Generation
- Integrare l'AI nelle strategie di Marketing



Esercitazioni

- Analisi di best practice
- SetUp di una campagna di Lead Generation con AI
- Costruzione di un web marketing plan





Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

Milano

dal 17 mar al 18 mar

dal 10 nov al 11 nov

Online

dal 16 giu al 18 giu

- dal 16 giu al 16 giu
- dal 18 giu al 18 giu

dal 1 dic al 4 dic

- dal 1 dic al 1 dic
- dal 4 dic al 4 dic