

Come strutturare un processo di acquisizione clienti efficace

ACCREDITATO ODCEC
n. 2 Crediti Formativi | Mat. B.2.5

Parleremo di

Oggi, affidarsi solo al passaparola non basta più: serve un sistema che generi nuove opportunità in modo costante e misurabile. In questo corso vedremo come costruire un processo di visibilità e acquisizione contatti efficace, capace di attrarre clienti qualificati e di trasformare la presenza online in un canale di sviluppo. Scopriremo come scegliere i contenuti giusti, impostare azioni di comunicazione che portano risultati e applicare strategie concrete, senza dover “fare il venditore”.

8 aprile 2026
dalle 15:00 alle 17:00

Camilla Gastaldi

Consulente in Sviluppo
Commerciale e Marketing per
Studi Professionali.
Specializzata in strategie di
crescita e comunicazione per un
efficace approccio
all’acquisizione e gestione dei
clienti.



CLICCARE QUI PER ISCRIVERSI