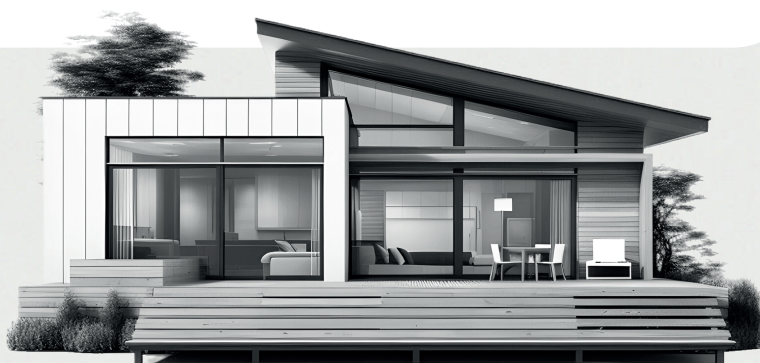
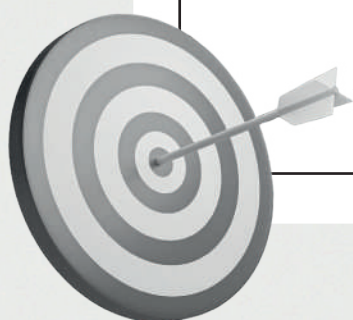


corso **MARKETING STRATEGY**



DAL PROGETTO ALLA VENDITA: COMUNICARE LA SMARTHOME KNX

Strategie di marketing per trasformare la
competenza tecnica in successo commerciale

26-27 MARZO

In collaborazione con:

**studio
meme**

TEMI TRATTATI

Un percorso formativo dedicato a quanti desiderano potenziare le proprie competenze di comunicazione e marketing, per presentare, **valorizzare e vendere la domotica in modo chiaro, efficace e orientato al cliente.**

ARGOMENTI

- ◆ Introduzione alla Smart Home KNX
- ◆ Strategie di marketing e comunicazione
- ◆ Personal branding e posizionamento professionale
- ◆ Social media e strumenti digitali per la vendita
- ◆ Processo di vendita e gestione del cliente
- ◆ Workshop e simulazioni pratiche

OBIETTIVI

- ◆ **Comunicare i vantaggi** delle soluzioni KNX
- ◆ Trasformare la **competenza tecnica** in capacità di vendita
- ◆ **Costruire una brand identity** professionale
- ◆ **Apprendere strategie** di comunicazione B2B e B2C
- ◆ Strutturare **preventivi e contratti** chiari e persuasivi
- ◆ **Gestire l'intero processo:** dal primo contatto al post-vendita e recall business
- ◆ **Utilizzare strumenti digitali** per valorizzare il lavoro e creare relazioni

COSTO

600€ Iscritti Knx Italia
700€ Esterni



Durata

16 ore / 2 giorni



In presenza



Max

15 iscritti



Attestato

di partecipazione



Corso aperto a tecnici e progettisti che operano nel mondo impiantistico

DOCENTI



Alessio Vannuzzi

Progettista/System Integrator
KNX Tutor
Membro CEI CT 205



Antonella Flauto

Digital Account & Strategist
Studiomeme



Eva Rota

Project Manager e Copywriter
Studiomeme

