

Corso per Account Manager di Agenzia Pubblicitaria

Obiettivo del corso:

Ad2Sell vuole trasmettere le competenze necessarie allo svolgimento di una professione complessa ed eclettica come quella dell'Account Manager, indispensabile figura di raccordo tra l'Agenzia di Pubblicità ed i suoi clienti.

Il corso rappresenterà una full immersion nel mondo della comunicazione; le lezioni, infatti, saranno tenute nella sede romana dell'Agenzia, dove gli studenti potranno apprendere e lavorare a stretto contatto con tutte le figure professionali proprie del settore pubblicitario.

I partecipanti avranno la possibilità di percorrere l'iter che conduce dal primo contatto con il cliente alla realizzazione di una campagna di comunicazione integrata, attraverso l'analisi delle esigenze, l'elaborazione di strategie di comunicazione e la partecipazione al processo creativo.

Nell'ottica della mission di Ad2Sell, orientata all'utilizzo dei nuovi media e delle loro potenzialità per il raggiungimento di obiettivi di mercato, un'attenzione particolare sarà rivolta a tutte le strategie utilizzate nell'ambito del marketing on line.

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- Impostare strategie e programmi di acquisizione nuovi clienti
- Individuare i bisogni comunicativi del cliente
- Proporre progetti di comunicazione e mirate campagne pubblicitarie
- Gestire internamente all'agenzia e con il cliente i progetti
- Fidelizzare i clienti acquisiti

Destinatari del corso:

Laureati, laureandi e persone che abbiano un curriculum di studio e/o lavoro equipollente, interessati ad apprendere strategie di comunicazione, progetti di marketing e modalità di realizzazione di campagne pubblicitarie.

Durata e date del corso:

Il corso ha la durata di 4 settimane. Prossime date disponibili: dal 16/10/2006 al 13/11/2006 e dal 20/11/2006 al 18/12/2006.

Struttura:

Le lezioni si articoleranno in 6 ore giornaliere, dal lunedì al venerdì, dalle 10.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.00 per un totale di 60 ore. Seguirà poi un periodo di stage presso l'agenzia della durata di 60 ore.

Attestati:

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di frequenza. Gli studenti che durante il corso avranno avuto modo di distinguersi per l'impegno e i risultati ottenuti riceveranno dalla Ad2Sell anche una lettera di referenze.

Iscrizione:

Per maggiori informazioni e per fissare un appuntamento con i nostri consulenti:

Tel.: 06/43565155 Fax: 06/43254092 e-mail: corso@ad2sell.com

Sede: Ad2Sell - Via della Mortella, 11 - Roma

Chi è Ad2Sell:

Ad2sell, agenzia pubblicitaria in forte sviluppo, offre un'ampia gamma di servizi nel settore della comunicazione. Il team dell'agenzia è composto da persone che mettono al servizio dei propri clienti la loro esperienza, creatività e affidabilità. Strutturata per seguire le piccole, medie e grandi imprese, l'agenzia offre soluzioni studiate per ogni tipo di esigenza.

Programma:

I parte - L'agenzia di pubblicità

- presentazione dell'agenzia
- introduzione ai servizi offerti dall'agenzia: dall'immagine coordinata agli spot radiofonici e televisivi, dall'allestimento fieristico alle campagne stampa fino al posizionamento e sviluppo siti internet.

II parte – Strategie di acquisizione clienti

- scouting web e off-line: esercitazione
- analisi critica e posizionamento: introduzione ed esercitazione
- teoria e tecniche del posizionamento e pratica SEO

III parte – Contatto con il cliente

- primo approccio telefonico e recall: introduzione e simulazione
- primo appuntamento: introduzione e simulazione
- secondo appuntamento: introduzione, elaborazione piano di comunicazione e simulazione
- gestione del cliente: project breakdown e pianificazione

IV parte - Stage

Gli studenti sperimenteranno in prima persona il contatto con il cliente, affiancati da Account Director che li supervisioneranno durante il periodo di pratica effettuato in agenzia.

Account Director, creativi, programmatori ed altri esperti del settore integreranno le lezioni con approfondimenti tecnici e case histories relative a campagne pubblicitarie precedentemente realizzate dall'agenzia.

Frequenza:

Per ottenere l'attestato di frequenza gli studenti dovranno aver frequentato almeno 2/3 delle ore complessive di lezione.

Docenti:

Dott. Claudio Baiocchi (CEO Ad2Sell)
Dott.ssa Costanza Pedace (Account Manager Ad2Sell)
Dott.ssa Francesca Cordaro (Account Manager Ad2Sell)