

IL MARKETING DELL'ASSISTENTE

CORSO di 4 ore

DALLA RELAZIONE
COL PAZIENTE
ALL'UTILIZZO DEI
SOCIAL NETWORK

Venerdì
17 aprile 2020
dalle 09.00 alle 13.00

Bologna (Bo)
presso Dental Club S.p.A.
Via dei Fornacia, 29/B



Relatori



Riccardo Lucietti - CEO Ideandum

Annovera diverse esperienze in prestigiose multinazionali operanti nel mercato dentale in ambito sales & marketing che, in oltre 10 anni, hanno arricchito la sua formazione professionale. Nel 2013 ha fondato Ideandum, agenzia marketing specializzata nel settore odontoiatrico e attualmente leader in Italia. La passione per il marketing lo ha portato a collaborare con i maggiori player del settore dentale e a comprendere che la creatività da sola non è sufficiente se non supportata da strategie di marketing correlate da una conoscenza specifica del mercato odontoiatrico.



Armida Parigi - Managing Director

Annovera un'esperienza nel settore dentale di 18 anni, avendo lavorato come manager per aziende di livello internazionale. La sua passione per il mondo della comunicazione e del web marketing l'hanno portata a studiare l'interconnessione di questi elementi, diventando dei tasselli che ogni studio dentistico deve conoscere e padroneggiare. In Ideandum, come Managing Director, si occupa della gestione della rete di account e dello sviluppo strategico dei clienti direzionali.



Dott. Damiano Calabrò - Account Manager

Laureato in Economia Aziendale con un Master di I° livello in Management e Marketing delle imprese del Terziario presso l'Università degli Studi di Verona. Ha lavorato in multinazionali e aziende a forte orientamento verso i mercati esteri. Ha sempre lavorato e studiato nella sua vita, acquisendo conoscenze e relazioni che l'hanno portato a capire ogni aspetto della comunicazione. La passione per la natura e la creatività gli forniscono sempre nuovi stimoli per portare a termine nel migliore dei modi i piani di comunicazione dei suoi clienti. "La sconfitta è un'eleganza, per l'ipocrisia di chi si arrende in partenza" è il suo motto di vita.

COSA SI IMPARA

Il corso si divide in due parti:

1) Valorizzare l'esperienza del paziente all'interno del tuo studio attraverso l'applicazione delle corrette strategie di marketing e comunicazione.

2) Contenuti, creatività e passione!

Real Time Marketing e Social Network.

Quota di partecipazione € 250,00 + iva

Per iscrizioni ed informazioni:

Dental Club S.p.A. Bologna Sig.ra Monica Mammana Tel. 051 323941 Fax 051 6389602 bologna@dentalclub.it