

Rentabilizando la asistencia a ferias B2B a través de estrategias de Marketing Digital



– Fechas y horario

Jueves, 03 de octubre. De 09:30–13:00 h.

– Formato

Presencial.

– Lugar

Arima Hotel (Sala Magnolia). Paseo de Miramón 162, Donostia.

– Duración

3,5 h.

– Plazas

30

– Dirigido a

• Exclusivo para cargos de dirección, marketing y ventas pertenecientes a PYMES industriales o B2B con necesidad o interés en desarrollar estrategias digitales orientadas a la fidelización de la cartera de clientes actual y la captación de nuevo negocio

* **Máximo dos personas por empresa.**

Rentabilizando la asistencia a ferias B2B a través de estrategias de Marketing Digital

Objetivos de aprendizaje

Los objetivos de aprendizaje de esta acción formativa son:

- Comprender las ventajas de complementar la asistencia a una feria con una estrategia digital previa.
- Conocer las principales herramientas digitales que el equipo comercial puede activar de forma autónoma.
- Descubrir referencias de éxito y fracaso de otras compañías.
- Identificar posibles aplicaciones prácticas de lo aprendido.

Contenido de la formación

- La selección de la feria.
- El modelo de asistencia: con stand o como visitante.
- Previo a la feria: captando reuniones comerciales.
- Durante la feria: comunicando la presencia.
- Posterior a la feria: el seguimiento comercial.
- La landing page y la página web como campamentos base.
- Casos de éxito y fracaso.
- Caso práctico.

Formación impartida por



Urko De La Torre Alberdi

CEO de ADI Revolution y profesor colaborador de la UPV/EHU y Deusto Business School. Executive MBA por ESIC

Más de 8 años de experiencia ayudando a grupos empresariales y PYMES industriales, tanto

nacionales como internacionales, en el diseño y puesta en marcha de estrategias comerciales-digitales.