

AVVOCATI

Legal marketing . Parte 3

A CHI SI RIVOLGE

Tutti gli avvocati e tirocinanti che, a prescindere dalla propria area di competenza, siano interessati ad un nuovo e moderno approccio alla professione

OBIETTIVI

L'obiettivo del corso che ha un taglio pratico è fornire un'ampia panoramica sul mondo della comunicazione degli studi legali e persegue l'obiettivo del far conoscere i nuovi mezzi di comunicazione, suggerire pratiche per migliorare l'organizzazione degli studi legali e fornire gli strumenti per migliorare l'offerta dei servizi professionali. Marketing online

CREDITI RICONOSCIUTI

1 CFP



REQUISITI



Sistema operativo:
WINDOWS, MAC
browser:
FIREFOX (ultima versione)
Requisiti da installare:
Adobe Flash Player, Java (ultime versioni)

CODICE CORSO

1857



TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

Courseware multimediale



FRUIZIONE

4 mesi
(termine ultimo
fissato al
12/09/2023)



DURATA

1 h 15 min



AVVOCATI

- Come funziona la SEO, i risultati sulla pagina di ricerca di google e come migliorare la posizione del sito web su google.
 - Le keywords.
 - Tipologie di ricerche di google.
 - Come va scritto un articolo affinché piaccia a Google.
 - Le ricerche locali, le mappe di google, google my business
 - I Social Network
 - Come inquadrarli nella strategia di marketing. I vantaggi dei social. Obiettivo principale.
 - Engagement.
 - Post sui social.
 - Strategie social - integrazione col sito web.
 - Trovare il giusto equilibrio. Facebook, Twitter, LinkedIn e Youtube.
- Il Blog
 - Email marketing
 - Email marketing per creare fiducia.
 - Lo scopo dell'email marketing.
 - Rispetto dei principi base.
 - I vantaggi.
 - Cosa inviare con la email?
 - Frequenza di invio. Consigli per email marketing efficace.
 - Quale software scegliere Lead generation
 - Cosa è e come si costruisce una buona lead generation che ci permette di convertire i visitatoti in clienti.
 - Conclusioni

ESERCITAZIONI

Le domande di verifica appaiono in momenti casuali durante le lezioni video. Rispondendo correttamente alle domande la lezione procede; in caso contrario la lezione riprende dall'inizio dell'ultimo argomento affrontato.

SUPERAMENTO

Al termine della lezione completata con successo sarà generato l'attestato di superamento del corso.

CERTIFICAZIONI

Al termine del corso, come da regolamento, la trasmissione all'anagrafe CNA dei crediti acquisiti dai partecipanti viene effettuata da Associazione Alta Formazione, Provider accreditato.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso