

Svilupa il tuo business assicurativo

I Social Media in Agenzia

Milano, 11 ottobre 2012

Il cliente sta cambiando cambia anche tu !

Le modalità di comunicazione tradizionali con il cliente devono **essere integrate** con le **nuove opportunità** offerte dal **web**. La gestione ottimale del cliente dell'Agenzia è la chiave per sviluppare un **business assicurativo di successo**. La relazione innovativa attraverso i **Social Media** (*Facebook, Twitter, LinkedIn, ...*) rende il rapporto con il cliente più efficace e di qualità: migliora la **fidelizzazione** e aumenta la **produttività**.



Obiettivi della giornata

Offrire **strumenti operativi** per conoscere i *Social Media*, per facilitare i rapporti con il cliente e sviluppare il business assicurativo.

Il **cliente** sta cambiando e con lui cambiano le modalità di **relazione** e di **comunicazione con l'Agenzia**. I Social Media sono una realtà consolidata, che può essere implementata nelle strategie di business dell'Agenzia per **rafforzare e incrementare** il proprio portafoglio clienti.

I Temi

- **Il nuovo paradigma di relazione con il cliente**
 - Il fenomeno «Social»
 - Il cliente 2.0
- **L'uso dei Social Media in Agenzia**
 - *Facebook, Twitter, LinkedIn, Youtube*
 - Creare il profilo social per l'Agenzia
- **Best practice nella distribuzione assicurativa**
 - Lo scenario europeo: la ricerca MEDI
 - La realtà italiana: agenzie e broker
- **Social Media in Agenzia: il business plan**
 - Obiettivi, strategie, risorse necessarie



Benefit per i partecipanti

- Attestato di partecipazione
- Welcome breakfast
- Coffee break
- Materiale didattico del seminario

N.B. 6 ore di crediti formativi per i partecipanti

Dettagli di partecipazione

Quando: giovedì 11 ottobre 2012

Orario: 9.30 – 17.30

Dove: Macros Consulting
Largo Donegani 3, Milano
(MM3 - Turati)

Quota: euro 250 (IVA inclusa) per partecipante

L' «Osservatorio Insurance 2.0»

È un «laboratorio di idee» creato da Macros Consulting, che si avvale della collaborazione di esperti del settore, agenti e broker. Un osservatorio sui **Social Media per il business assicurativo** nato per proporre nuovi modelli organizzativi e di realizzare **progetti innovativi per le Agenzie**. Propone al mercato **attività di ricerca, consulenza e corsi di formazione** sull'uso dei Social Media nel business assicurativo.

Scheda di partecipazione – Seminario 11 ottobre 2012, Milano

Informazioni

Segreteria Macros Consulting
Tel: +39 02 29004193
Fax: +39 02 6554128
E-mail: segreteria@macroconsulting.it
Web: www.macrogroup.it

Come iscriversi

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento della scheda di iscrizione da inviare via fax al n. 02 6554128 o all'indirizzo e-mail: segreteria@macroconsulting.it debitamente compilata in tutte le sue parti e sottoscritta per accettazione. Allegare copia del bonifico. Le iscrizioni dovranno pervenire entro venerdì 5 ottobre 2012.

Modalità di pagamento

La quota di iscrizione dovrà pervenire entro venerdì 5 ottobre 2012.

Bonifico bancario:

Intestato a Macros Consulting
Banca Monte dei Paschi di Siena
IBAN:
IT 55L 01030 10101 00000 1644941

Modalità di disdetta

L'iscrizione può essere annullata e dovrà essere comunicata in forma scritta via fax al numero 02 6554128 entro martedì 9 ottobre 2012. In caso di mancata o tardiva comunicazione sarà attribuita l'intera quota. Ai sensi dell'Art. 1341 C.C. approvo la clausola relativa alla disdetta.

Firma.....

Dati del partecipante

Cognome.....

Nome

Agenzia

Indirizzo

Città.....Cap.....

Tel Fax.....

Cell.....

E-mail

Firma

Dati per la fatturazione

Intestatario fattura

P.IVA.....

Codice fiscale

indirizzo.....

CittàCap.....

Firma

Tutela dati personali

Ai fini dell'art.13 della legge 675/96 si informa che i dati personali saranno rigorosamente riservati e utilizzati unicamente per l'invio di ulteriori iniziative. I dati personali non verranno diffusi a terzi o ceduti ad altre società e resteranno a disposizione del cliente per eventuali variazioni o cancellazioni.