

FORMAZIONE E CORSI

WORKSHOP, CORSI ONLINE, MASTERCLASS, CONFERENZE, EVENTI AZIENDALI, WEBINAR, SCUOLE DI FORMAZIONE, LEZIONI PRIVATE...

Il cliente non vuole solo iscriversi, vuole capire perché questo evento o corso può **fare la differenza** per lui. La comunicazione deve aiutarlo a vedere il **valore dell'esperienza** e il **vantaggio concreto** che otterrà.

Qual è il bisogno/obiettivo del partecipante?

- Vuole imparare qualcosa di specifico?
- Cerca un modo per migliorare la sua carriera, il suo business o le sue competenze?
- Ha bisogno di una certificazione o di un riconoscimento ufficiale?
- Vuole fare networking e creare connessioni utili?

Cosa rischia se non partecipa?

- Perderà un'opportunità di crescita o aggiornamento?
- Resterà indietro rispetto ai concorrenti o colleghi?
- Avrà bisogno di più tempo e denaro in futuro per colmare questa lacuna?
- Dovrà continuare a fare errori o a lavorare con strumenti obsoleti?

Cosa rende questo corso/evento unico?

- Chi sono i docenti o gli speaker e perché sono autorevoli?
- Qual è il programma o il metodo che lo distingue dagli altri corsi simili?
- Cosa otterrà di concreto alla fine?
- Ci sono testimonianze di chi ha già partecipato e ottenuto risultati?

Quali vantaggi immediati otterrà?

- Cosa potrà fare subito dopo il corso o l'evento che prima non sapeva fare?
- Avrà accesso a risorse esclusive, materiali, community di studenti o esperti?
- Se è un corso online, è flessibile e adattabile ai suoi tempi?
- Se è un evento dal vivo, offrirà opportunità di networking e crescita professionale?

Come può iscriversi subito (CTA - Call To Action)?

- Il posto è limitato? C'è un'offerta valida solo per un periodo?
- Qual è il passo più semplice per iscriversi ora?
- C'è un incentivo per farlo ora?