

TELEMARKETING PER IL FUNDRAISING 2014

Prezzo: **28,00 €** Regular Price **26,60 €** Special Price

Codice	9788891604606
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	29 mag 2014
Reparto	LIBRI
Autore	Melandri Valerio
Edizione	1
Editore	Maggioli

Descrizione

La consapevolezza che il rapporto diretto con le persone sia la strategia più efficace per il successo nella raccolta fondi è stata la leva fondamentale per la valorizzazione del direct marketing. Di pari passo è aumentato anche lo spazio dedicato dalla manualistica sul fundraising agli strumenti di direct marketing, con un'unica eccezione: il telefono. Infatti, nonostante sia lo strumento più flessibile ed abbia un ottimo rapporto costi/efficacia, esso è quasi sempre preso in esame marginalmente se non addirittura trascurato dai vari autori. Telemarketing per il fundraising colma questa lacuna: - è utile sia per chi desidera iniziare, sia per i fundraiser già esperti; - è di facile lettura, illustra approfonditamente come far diventare il telefono un mezzo efficace ed efficiente per un fundraising di successo; - tratta in modo esauriente ed integrato le diverse attività e funzioni del fundraising al telefono; - i processi, le procedure e le tecniche, illustrate con ricchezza d'esempi e di casi, sono facilmente adattabili e integrabili nello specifico contesto e mission di ogni organizzazione nonprofit; - la struttura in moduli autonomi dei vari capitoli permette una lettura agevole e personalizzata, secondo i propri interessi e le proprie preferenze. La vera bibbia del telemarketing pensato in funzione del fundraising. Il manuale che mancava

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546

oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

