

PALINSESTO



IL NETWORK PER DIVENTARE
UN ESPERTO IN MARKETING B2B.

B2BIG[®]
LA PRIMA ACADEMY DEL MARKETING B2B

2026

IL MONDO

CORSI
ON DEMAND

CASE
STUDY

B2BIG[®]
L I V E

LUMO
IL TUO COACH AI

B2BIG[®]
LA PRIMA ACADEMY DEL MARKETING B2B

PLANNER

B2BIG[®]
BOLLETTINO

CHIEDILO
AL MARKETING



[B2BIG[®]]
MASTERCLASS

VERIFICHE

Stiamo vivendo anni di profonda trasformazione. Alle oscillazioni dei mercati si sommano avanzamenti tecnologici di portata storica, come l'avvento dell'intelligenza artificiale.

In questo scenario, le imprese – soprattutto le PMI – si trovano ad affrontare sfide nuove, con la consapevolezza che solo chi agisce con metodo e visione può continuare a crescere.

Mai come oggi vince chi affronta il mercato con una grande preparazione.

Le imprese che raccolgono risultati costanti non si affidano al caso: pianificano, sperimentano, misurano. Hanno capito che il marketing non è un accessorio, ma un vero e proprio motore strategico.

Da trent'anni accompagniamo le aziende nel mondo B2B, contribuendo a diffondere una cultura del marketing capace di generare risultati concreti e misurabili.

B2Big® nasce da questa esperienza: un progetto formativo, operativo e umano pensato per rendere im-

prenditori, manager e venditori protagonisti del proprio marketing.

B2Big® offre al mondo delle imprese B2B un sistema formativo integrato e un palinsesto completo di contenuti, che consentono di apprendere, applicare e far crescere la propria impresa giorno dopo giorno.

Dalle strategie alla vendita, dai contenuti al posizionamento: ogni modulo è pensato per colmare il divario tra teoria e pratica.

Il marketing business to business è caratterizzato da scenari peculiari, che richiedono competenza, costanza e aggiornamento continuo.

Per questo B2Big® oggi si arricchisce con Lumo, il nuovo personal coach digitale, capace di rispondere ai dubbi e accompagnare ogni iscritto nel proprio percorso di crescita.

Trent'anni di marketing, una visione che continua a evolversi.

Questo è il mondo di B2Big®.

DI B2BIG®

Le imprese che crescono meglio sul mercato sono quelle che investono in competenza, metodo e confronto, coinvolgendo il proprio team in un percorso di crescita condiviso.

Nel mondo B2B la differenza non la fa chi sa di più, ma chi riesce a mettere in pratica ciò che sa, trasformando la formazione in azione quotidiana.

Per questo è nata B2Big® Family: un percorso esperienziale continuo che unisce formazione, confronto e applicazione, guidando le PMI lungo tutto l'anno con un approccio concreto e progressivo.

All'interno della Family, imprenditori e manager trovano strumenti, contenuti e supporto costante per rendere il marketing una leva di crescita reale.

Ogni tappa del percorso, corsi on demand, masterclass, casi studio e sessioni live, è pensata per sviluppare un marketing che funziona nella realtà delle imprese.

Il valore della Family non è solo nei contenuti, ma nella community che la anima: un ambiente dove condividere esperienze, idee e soluzioni con chi affronta le stesse sfide professionali.



PERCHÉ B2BIG[®] FAMILY

TESTIMONIANZE

Consiglio la Masterclass perché continuamente sei messo di fronte alla tua realtà. Quindi ti portano sempre a confrontarti con la tua realtà, ad alzare l'asticella. Tutti i mesi devi fare qualcosa di più. Perché ti rendi conto che il mercato va a mille all'ora e se resti fermo sei finito. Devi andare avanti e fare delle attività che non sono più rimandabili. Devi fare la Masterclass, punto.

Tommaso Gatto
NEW COMPONENT

Chiari e pratici anche per i non addetti ai lavori, e quindi per chiunque voglia migliorare il proprio marketing e ampliare le proprie competenze su questo tema, sono consigliatissimi.

Marco Carovana
LIBERO PROFESSIONISTA

I contenuti sono sempre di grande importanza, perché rappresentano parti fondamentali per far crescere un'azienda. Tutti gli speech e i relatori sono validi e all'altezza, garantendo informazioni e spunti rilevanti per imprenditori e organizzazioni.

Luca Lombardi
DIGITALL

Stiamo facendo con molto entusiasmo il percorso della Masterclass. Ogni volta ci portiamo a casa tantissimi concetti, argomenti, formazioni, stimoli, suggerimenti. Tante cose sono state fatte, tanto work in progress, tanti progetti, e pare che tutto calzi a pennello per l'azienda.

Giulia Tansini
STUDIO CENTRO

Abbiamo imparato tanto. Prima di partecipare alla Masterclass, avevamo comunque sempre fatto marketing ma lo facevamo senza una regola. Invece con B2Big abbiamo capito come muoverci. Facciamo sempre le stesse cose, ma le facciamo in modo corretto, in modo ordinato. E i risultati iniziano a darci ragione.

Riccardo Salerno
CEO DI HYDRO FERT

Ci sono tanti spunti utili per mettere in movimento l'azienda verso un cammino di crescita, che è l'obiettivo di tutti, una crescita accompagnata da marginalità, che è il presupposto per la creazione di valore.

Piercarlo Cuccia
RAVIOLIFICIO SAN MARCO

Mi piace il giusto equilibrio, il baricentro perfetto tra teoria e pratica, con la possibilità di apprendere alcuni filoni macro - che poi si possono declinare in vari modi - ma anche con una tangibile e immediata applicazione. Questo è molto utile.

Elisa Bernasconi
PAPRIKA SOFTWARE



TUTTO IL MONDO

01

Un palinsesto completo
su marketing e vendite B2B

CORSI ON DEMAND



CASE STUDY

02

4 approfondimenti
verticali con esempi
concreti e situazioni reali

03

La giornata del mese
dedicata al marketing
della tua impresa

[B2BIG[®]
MASTERCLASS]

05

Ottieni le risposte alle tue
domande in un confronto
con consulenti senior

CHIEDILO
AL MARKETING



B2BIG[®]
L I V E

04

L'evento annuale
in presenza che celebra
30 anni di marketing

B2BIG[®]

LA PRIMA ACADEMY DEL MARKETING B2B

06

Test di valutazione
per ottenere la
certificazione finale



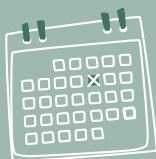
VERIFICHE

08

Il tuo assistente AI
che risponde ai dubbi e
ti suggerisce i contenuti



LUMO
IL TUO COACH AI



PLANNER

07

La bussola che
ti aiuta a pianificare e
monitorare il percorso



B2BIG®
BOLLETTINO

09

Un concentrato
di stimoli e sintesi
settimanali per
restare ispirato e
sempre sul pezzo

01

CORSI

B2BASIC

Le basi del marketing B2B
in un videocorso.

Si tratta del corso di base per acquisire i fondamentali del marketing B2B.

Semplicemente un *must* non solo per chi si avvicina al mondo del marketing e delle vendite in contesti business to business ma anche per chi abbia già delle competenze nel merito.

B2Basic rappresenta un *evergreen* per la formazione di chi opera direttamente o indirettamente nel marketing e nelle vendite di un'impresa.

Il corso tocca tutti i temi principali che devono essere noti a chi desidera possedere le competenze di base per masticare l'argomento.

Marketing strategico, marketing operativo, comunicazione, direzione commerciale, strategie: questi sono i principali capitoli che vengono affrontati all'interno di B2Basic, che si completa con documenti allegati ed esercizi. Per ovvi motivi il corso vuole essere un'introduzione ai temi di cui sopra e ha l'obiettivo di conferire consapevolezza e spunti operativi a chi ne fruisce.



ON DEMAND

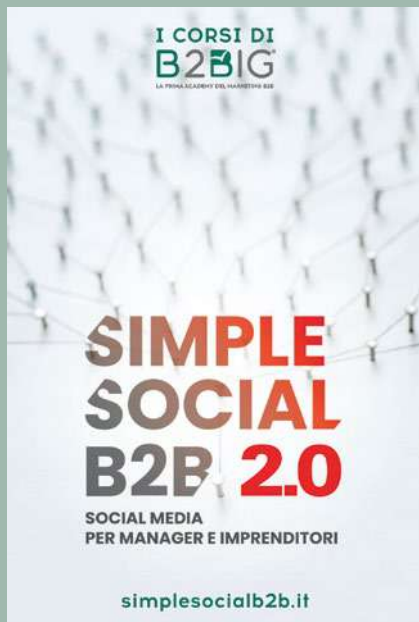
SIMPLE SOCIAL B2B 2.0

Social media per manager e imprenditori.

Il social media marketing è uno dei pilastri fondamentali all'interno del piano marketing di un'impresa.

Il problema è che la maggioranza degli imprenditori e dei manager italiani conoscono poco di questo tema e rischiano di intraprendere azioni con i social network di cui non conoscono gli effetti. Trattandosi di un'azione di marketing molto specifica e ancorata a competenze tecniche elevate, è molto difficile che una PMI possa gestire in autonomia le attività di social media marketing.

Simple Social B2B 2.0 nasce per offrire i contenuti formativi di base a chi, all'interno dell'impresa, desidera capire meccanismi, attività da implementare e modalità operative, il tutto con un linguaggio semplice. Simple Social B2B 2.0 rappresenta un vero e proprio vademecum che permette di capire bene i fondamentali di marketing che stanno dietro al mondo dei social network e la ratio delle attività che con essi si possono intraprendere. Quali social network utilizzare, cosa pubblicare, con quale frequenza: tutti questi aspetti, legati alla strategia, vengono trattati in Simple Social B2B 2.0.



I CLIENTI CI SONO. TROVALI!

Le strategie di marketing B2B più efficaci per acquisire clienti.

Il marketing strategico è nulla senza il marketing operativo.

Fatta una strategia diventa determinante, per il raggiungimento dei risultati, l'implementazione della sua operatività.

I clienti ci sono. Trovali! è il corso per eccellenza sul marketing operativo e sulla lead generation nel B2B.

Leve di marketing e strumenti da utilizzare vengono snocciolati all'interno dei contenuti presentati. Attraverso I clienti ci sono. Trovali! potrai capire quali debbano essere gli ingredienti da inserire all'interno del tuo piano marketing e quali debbano essere le loro ponderazioni in funzione del settore di business in cui operi.

I clienti ci sono. Trovali! ha l'obiettivo di rappresentare la mappa da seguire per progettare in autonomia le attività di marketing da fare durante l'anno all'interno della propria impresa ed avere la competenza per capire il livello di priorità nella loro scelta.

Grazie a I clienti ci sono. Trovali! capirai quale debba essere il processo azione > reazione che porta la tua impresa ad avere un sistema che genera richieste dal mercato e trasforma opportunità di business in contratti.

VENDITORI GOLEADOR

Le regole per vendere bene e fare direzione commerciale come si deve.

I venditori rappresentano ancora oggi la leva principale da cui le imprese si attendono il fatturato. La verità è che i venditori, senza un marketing forte, non possono raggiungere oggi gli obiettivi attesi.

Una volta poteva essere sufficiente avere un buon prodotto ed una buona squadra di commerciali sul campo, per raggiungere i valori target di vendita. Oggi le vecchie regole non valgono più.

Resta inteso che un ottimo marketing senza un'adeguata squadra nelle vendite porta al fallimento dell'operatività o quantomeno ad una raccolta decisamente inferiore rispetto alle aspettative aziendali.

Venditori Goleador è il corso pensato per la direzione commerciale e per l'ottimizzazione delle performance di vendita. Il venditore deve occuparsi di tradurre in vendita il risultato dell'attività di marketing. Un venditore deve essere messo nelle condizioni di diventare un vero e proprio goleador e di capitalizzare al massimo l'output del processo marketing > vendita. Formazione dei venditori, funnel e procedura commerciale, gestione della rete vendita, gestione dei dati, CRM: questi sono alcuni dei temi caldi trattati in Venditori Goleador.



VOGLIONO TE

Diventa la prima scelta del mercato.

Essere scelti dai clienti ed apparire come una realtà diversa e quindi unica è il primo degli obiettivi che si deve porre qualsiasi imprenditore che mira al successo della sua impresa. In un contesto di mercato iper competitivo, nel quale l'offerta quasi sempre supera la domanda, diventa imprescindibile avere competenze di marketing strategico che permettono di costruire un'offerta differenziante.

Soprattutto per le piccole e medie imprese, possedere queste capacità diventa l'asset più importante da possedere.

Vogliono Te è il corso pensato per fornire tutti gli elementi formativi necessari per essere in grado, in autonomia, di costruire una proposta di valore unica ed introvabile nel mercato.

Analisi dei bisogni dei clienti e dell'offerta dei competitor, rappresentano due temi sostanziali affrontati nei contenuti di Vogliono Te. Il corso offre inoltre una vera e propria procedura da seguire per costruire un'offerta, di brand aziendale oppure di prodotto, che possa raggiungere il risultato di apparire come diversa e di maggiore appeal rispetto alle altre.

Vogliono Te è un must per chi vuole distinguersi.



NO LEGAL, NO MARKETING

I principali aspetti legali che devi conoscere prima di fare marketing.

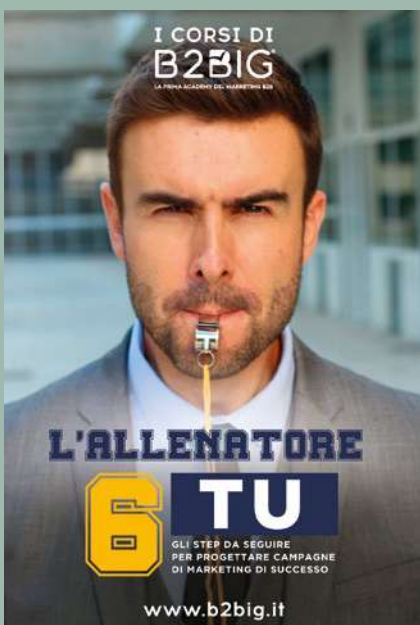
Potresti pensare che non sia così ma in realtà il marketing è tenuto a rispettare molte regole che si basano su norme specifiche.

Chi fa marketing è tenuto a conoscere queste regole e sapere che comunicare e attivare azioni verso il mercato significa rispettare diversi paletti presenti sul suo percorso.

No legal No Marketing è un corso che non parla “legalese” ma comunica in maniera molto semplice e chiara quali siano i possibili ostacoli da superare, durante l’implementazione di un piano marketing, dal punto di vista legale.

Nessuno vuole attivare delle attività, col fine di promuovere il business della propria impresa, per poi ricorrere agli avvocati per difendersi da sanzioni o da beghe legali. È meglio sapere prima e promuovere il business della propria impresa nel rispetto delle regole piuttosto che, a causa di un approccio semplicistico e superficiale, correre il concreto rischio di dover poi gestire problematiche e criticità (quali contestazioni, diffide, richieste di risarcimento danno o sanzioni) che possono ostacolare, rallentare o addirittura compromettere le attività di marketing.

No Legal No Marketing fa luce sulle questioni più delicate legate alle principali aree del marketing, per consentire il rispetto di norme del mercato nazionale e internazionale.



L'ALLENATORE SEI TU

Gli step da seguire per progettare campagne marketing di successo.

Fare impresa significa saper fare marketing.

E saper fare marketing significa essere in grado di implementare rapidamente tutte le tattiche necessarie.

Essere un esperto di tattica significa nel marketing essere colui che è in grado di prendere decisioni veloci che determinano un impatto immediato sul mercato.

Il marketing strategico guarda al lungo periodo ma servono anche le tattiche da implementare per i risultati di breve termine.

L'allenatore sei tu è il corso che farà di te il miglior tattico della tua impresa.

Attraverso L'allenatore sei tu capirai quali sono gli step da seguire per progettare campagne marketing di successo.

OFFERTE CHE VENDONO

Vademecum per creare delle offerte irresistibili.

Lo strumento attraverso il quale le imprese italiane propongono ai propri clienti la propria offerta è molto spesso un documento del tutto inadeguato.

File Word o Excel “salvati con nome” da offerte precedenti e caratterizzati da tabelle tecniche e importi in euro: questo è il layout tipico dell’offerta / preventivo che viene proposto ai clienti.

In realtà l’offerta è un importante strumento di marketing e come tale deve essere concepita e progettata. Si tratta infatti di uno dei tanti mattoni che devono produrre il risultato finale di una grande casa.

Offerte che vendono è il corso che illustra le giuste modalità di progettazione dell’offerta aziendale ai propri clienti.

Si tratta di un vero e proprio tutorial formativo che ha l’obiettivo di rendere i responsabili delle vendite fautori di uno strumento estremamente potente all’interno di processi commerciali.



DIRECT MARKETING B2B

Regole ed esempi da usare nel marketing B2B a risposta diretta.

Oggi si associa molto spesso il marketing al concetto di inbound. Tutti vogliamo che le nostre aziende ricevano quotidianamente contatti di clienti potenziali interessati ad acquistare da noi. Il problema è che non è sempre possibile contare su una situazione di questo tipo.

Il Direct marketing è una leva da utilizzare costantemente ogni qualvolta i clienti potenziali siano rappresentati da un target identificabile.

Nel B2B il Direct marketing rappresenta molto spesso la leva principale all’interno di un piano marketing.

Diventa quindi di importanza straordinaria che l’impresa con i suoi uomini conosca le regole del marketing a risposta diretta e le applichi in continuazione riscontrandone i numerosi vantaggi.

Direct marketing B2B è il corso che illustra non solo il contesto ma anche le azioni da fare per progettare al meglio un’attività che sia efficace nel mercato.

MARKETING B2B AL QUADRATO

Moltiplica gli effetti
del marketing con intelligenza.

Fare marketing costa e costerà sempre di più.

La visibilità sui social network oppure su Google si paga sempre più cara.

A parità di budget investiti, i risultati che si ottengono oggi sono mediamente di gran lunga inferiori rispetto a quelli che si ottenevano, con le stesse leve, solo qualche anno fa.

Però alcune azioni di marketing permettono di avere un importante effetto leva ed un rapporto costi benefici che permane di grande interesse.

Ci sono infatti alcune attività di marketing che pochissime aziende utilizzano sistematicamente e che permettono di ottenere un risultato esponenzialmente superiore all'investimento fatto.

Marketing B2B al quadrato è il corso che ti presenta tutte quelle azioni di marketing e non che non possono mancare all'interno del tuo piano.

Attraverso di esse avrai la possibilità di ottimizzare i budget investiti nel marketing e fare molte economie.

CHIAMALO COSÌ

Dai un nome ai tuoi prodotti
e proteggili dalla concorrenza.

Gli italiani sono bravissimi a creare costantemente nuovi prodotti ma lo sono un po' meno nel venderli.

Dare un nome ai prodotti e servizi, che si offrono al mercato, è uno dei primi punti da smarcare per bene, per avere successo.

Il tema del naming è quindi un capitolo estremamente interessante per il marketing di un'impresa.

Non solo. Scegliere il nome giusto va di pari passo con la verifica di cosa ci sia già nel mercato, affinché non si corra il rischio di utilizzare nomi non utilizzabili.

Chiamalo così è il corso che ti darà tutte le indicazioni da seguire per dare il giusto nome al tuo oggetto di vendita.

Il corso ti spiegherà inoltre quali sono i principali aspetti legali da conoscere per la tutela del tuo naming.



MARKETEAM

Come le risorse umane impattano nel marketing aziendale.

Il ruolo delle persone è fondamentale anche nel marketing.

Il motivo principale di questa ragione è che l'esecuzione di qualsiasi tipo di progetto supera, per importanza, la sua ideazione.

Il miglior piano marketing diventa carta straccia se non viene eseguito a regola d'arte da un team di professionisti competenti.

Le imprese hanno delle difficoltà, alle volte, ad implementare un programma di marketing perché non riescono a creare una buona sinergia tra il proprio personale interno coinvolto nel progetto e le risorse umane in outsourcing.

MarkeTeam è il corso che ti presenta quale sia l'ambiente più favorevole per implementare progetti di marketing efficaci, con un focus sulle persone.



RISORSE SUPERUMANE

Porta le performance dei tuoi collaboratori ad un livello superiore.

Lavorare sotto stress non fa bene alla salute di chi lavora ma forse ancor di più all'impresa che dovrebbe beneficiare di quel lavoro.

È altrettanto vero che nel contesto di lavoro odierno sono molteplici le situazioni per le quali chi lavora deve gestire pressioni spesso straordinarie.

Il marketing della tua impresa dipende anche da come il tuo team gestisce situazioni di stress.

Target di vendita, velocità di cambiamento, eventi imprevisti, attacchi dalla concorrenza: tutti questi eventi, assolutamente comuni nella vita quotidiana delle imprese, generano forti tensioni.

Risorse Superumane è il corso che ti spiega come affrontare questo tipo di contesto lavorativo e quantomeno limitare al massimo gli effetti negativi di queste situazioni in cui lo straordinario diventa ordinario.





VENDI SCRIVENDO

Copywriting
per vendere nel B2B.

Il copywriting è una disciplina protagonista nel mondo del marketing.

Moltissime PMI non ne fanno alcun utilizzo e non sanno come potrebbero sfruttare a proprio vantaggio questa opportunità.

Spesso inoltre la comunicazione scritta delle imprese è inefficace, banale e non segue alcun tipo di linee guida strategiche.

Vendi scrivendo racchiude i principi cardine del copywriting direct response, in chiave B2B.

Il corso evidenzia le principali regole di base ed offre anche spunti pratici per realizzare contenuti che vendono su siti web, landing page, brochure.

COMUNICOSÌ

Regole per una corretta
ComunicAzione.

La comunicazione è strategica non solo fuori la vita d'impresa ma anche al suo interno.

Comunicare significa scatenare degli effetti. Questi possono essere positivi o negativi a seconda di come la comunicazione sia stata implementata.

Comunicosì è il corso che esplicita le regole per una corretta comunicazione e per ottenere gli effetti desiderati sia nei confronti del team interno all'azienda che nei confronti di clienti, fornitori e stakeholder in genere.

Chiunque interagisca con terzi (quindi sostanzialmente tutti noi) deve avere consapevolezza di queste regole del buon comunicare.

GENERALE DELLE VENDITE

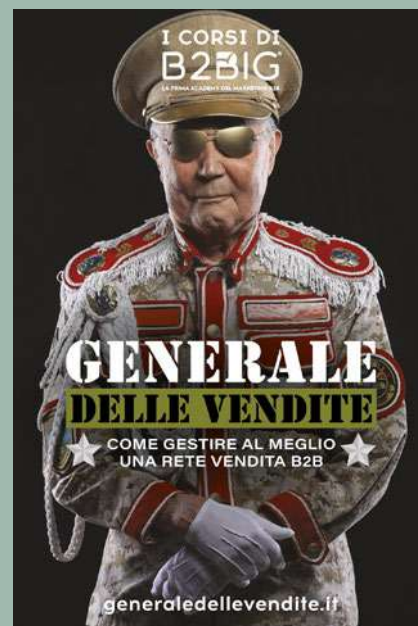
Come gestire al meglio una rete vendita B2B.

La gestione di una rete vendita rappresenta ancora oggi uno dei problemi più presenti nel mondo delle PMI.

Inoltre l'Italia è il paese in Europa con il maggior numero di agenti di vendita "messi in pista" dalle imprese.

Senza un adeguato modo di governare una rete vendita diventa impossibile ottenere i risultati attesi.

Generale delle vendite rappresenta il corso che esprime, in modo aggiornato, tutte le regole per evitare i problemi più comuni e per rendere efficace l'attività dei venditori. Il corso analizza le dinamiche più frequenti nei mercati B2B e presenta delle soluzioni pratiche.



PIANO MARKETING IN UN FOGLIO

Come si fa un piano marketing nel B2B.

Una PMI quasi mai fa un piano marketing come si dovrebbe.

Definizione degli obiettivi, pianificazione delle attività, scelte strategiche ed operative, budget e ROI: questi sono tutti aspetti che devono confluire in un documento aziendale da redigere, entro la fine di ogni esercizio, per l'anno successivo.

Nella realtà dei fatti non solo non si trova questo tipo di documento all'interno delle imprese ma quasi sempre manca del tutto la pianificazione e la programmazione del marketing.

Piano marketing in un foglio illustra la check list di azioni da compiere per preparare in autonomia il piano marketing della propria impresa. Il tutto corredato da consigli utili e spunti reali da cui attingere. Inoltre, cosa non da poco, il tutto sintetizzato in un foglio solo!



NON FARTI COPIARE

Vademecum su come tutelare le proprie idee di marketing.

Le idee sono il sale della vita e spesso anche del business.

Prodotti, servizi, marchi, loghi e *claim*: tutti questi sono esempi di attività nelle quali il marketing la fa da padrone, mettendoci un bel po' del suo.

Nella vita di un'impresa ci sono tutta una serie di attività che vanno protette da attacchi della concorrenza.

È importante che ci sia la sensibilità nei confronti di questo tema, al fine di evitare di creare del valore verso i clienti ma essere facilmente esposti alle contromosse, lecite e non, che altri *player* potrebbero implementare.

Non farti copiare è il corso che esplicita chiaramente quali siano le normative di riferimento per evitare di ledere diritti di terzi da una parte ma tutelarne i propri dall'altra.



NON PASSERAI INOSSERVATO

Come si crea un'identità visiva memorabile.

La comunicazione visiva nel B2B è spesso artigianale e non professionale.

Esiste ancora il luogo comune per cui si pensa che vendere un prodotto come un macchinario industriale oppure un componente meccanico non necessiti di una valorizzazione visiva dei contenuti espressi.

Ecco perché spesso si vedono brochure o siti web antiestetici e dallo scarsissimo impatto emotivo.

Anche nel B2B il visual design può rappresentare un elemento distintivo grazie al quale farsi notare ed emergere nello scenario della concorrenza.

Non passerai inosservato non è un corso per grafici ma per tutti coloro che dentro l'azienda sono responsabili della comunicazione istituzionale e di prodotto. Il corso offre spunti ma anche molti esempi pratici da cui attingere e soprattutto utili a capire quale posizione si trovi la propria impresa.

STOP AGENTI DI VENDITA

Nuovi schemi da adottare per vendere nel B2B.

Gli agenti di vendita sono un fenomeno che in Italia assume una connotazione del tutto particolare.

Il corso ne evidenzierà i punti di debolezza.

Ciò premesso, ci sono ancora moltissimi imprenditori e direttori commerciali che pensano di aumentare le vendite aumentando il numero di agenti di vendita. 9 volte su 10, all'interno di quelle imprese, non è quella la scelta più corretta. Altrettanto frequentemente è addirittura possibile aumentare le vendite diminuendo il numero dei venditori.

Stop agenti di vendita è il corso che ti insegna ad implementare il miglior sistema di vendita facendo interagire i responsabili delle vendite con ciò che oggi il marketing permette di fare.

Stop agenti di vendita ti farà capire quale debba essere la condizione necessaria per inserire un nuovo venditore nel tuo team sales, senza commettere l'errore di inserirlo in un contesto non performante al massimo.

CRM PER PMI NEL B2B

Corso pratico sull'utilizzo del CRM in azienda.

“Qual è il CRM che devo acquistare?”

“Qual è il prodotto più giusto per la mia impresa?”

Queste sono le domande che ci vengono poste più frequentemente quando parliamo di CRM.

La verità è che quasi mai il problema è lo strumento, il tool.

Il problema, nell'implementazione del CRM in una PMI, è il cambiamento che esso scatena nei processi aziendali e nelle abitudini di chi lo dovrebbe utilizzare.

Chiedere ad un venditore di inserire il report di una visita oppure di un meeting online può rappresentare un ostacolo difficile da superare.

CRM per PMI nel B2B ti presenta gli step che devi seguire per affrontare al meglio il processo di on boarding di un CRM, offrendoti consigli utili ed evidenziando gli errori da non commettere.



GUIDA ALLE CAMPAGNE DI MARKETING

Campagne di successo nel business to business.

Sono troppe le imprese che offrono costantemente gli stessi prodotti e servizi, le stesse condizioni di vendita, le stesse modalità di acquisto.

Che si tratti di clienti acquisiti o potenziali, l'offerta a loro rivolta deve essere dinamica, in costante mutamento, affinché esistano degli stimoli forti per aumentare l'impatto dell'offerta agli occhi del mercato.

Guida alle campagne di marketing è il corso che ti farà capire l'importanza delle campagne nel piano di marketing e come esse debbano essere implementate.

Cuore del marketing operativo, le campagne rafforzano l'efficacia della proposta commerciale di un'impresa.

Tutti i consigli presentati in Guida alle campagne di marketing sono pensati per i contesti del B2B e soprattutto sono a misura di PMI.



CRONOSAPIENZA

Corso di time management.

Non c'è manager che non si lamenti del poco tempo a sua disposizione.

Ancor di più nelle PMI, il tempo è una risorsa in costante mancanza. Come fare allora per riuscire a rendere profittevole il tempo a propria disposizione?

Quali sono gli accorgimenti da prendere per non cadere nella trappola dei cicli costantemente aperti?

Cronosapienza è il corso pratico che dà risposta a tutte queste domande.

Rivolto a chiunque lavori all'interno di un'impresa, il corso si svincola dai concetti di marketing ed affronta i temi legati all'organizzazione del proprio lavoro offrendo spunti utili a chiunque desideri produrre di più in meno tempo. Cronosapienza è semplicemente un must per migliorare la propria produttività.

SOTTO I RIFLETTORI

Public speaking e molto altro.

Parlare in pubblico non è cosa banale.

Molte persone, per ruolo, sono tenute a farlo ma non hanno grosse doti da comunicatore.

La buona notizia è che dietro al public speaking ci sono regole e tecniche che chiunque può imparare.

Sotto i riflettori è il corso che ti insegna queste tecniche e ti permetterà di affrontare la comunicazione in pubblico senza ansie ottenendo ottime performance. Riunioni, corsi di formazione e speech di vendita non saranno più un problema.



IL LEADER PERFETTO

La moderna gestione delle risorse umane.

Gestire le persone ed ottenere il massimo da loro è una capacità che non può mancare a chi ha responsabilità di management delle risorse umane.

Essere un capo non equivale però ad essere un bravo leader.

Come in molti altri contesti anche in quello della leadership ci sono molte cose da sapere che si possono imparare.

Ottenere il massimo dai propri collaboratori è troppo importante e bisogna sapere come ci si debba comportare per “accendere” le persone e coinvolgerle totalmente nella vita aziendale.

Il leader perfetto è il corso rivolto a chi debba gestire un team e portarlo a raggiungere i suoi obiettivi.

Mai come in questo momento storico saper gestire le risorse umane rappresenta una virtù dal grandissimo valore aggiunto.



CONTENT MASTERY

Il marketing dei contenuti nel B2B.

Sviluppare e diffondere contenuti di valore continua ad essere un'azione determinante per un'impresa che opera in mercati business to business.

La vendita consulenziale necessita di un marketing che la supporti e ne faciliti le dinamiche.

Il marketing dei contenuti è una delle chiavi più importanti da utilizzare in questo senso.

Inoltre è fondamentale che i clienti potenziali ricevano stimoli continui, nel tempo, affinché non si dimentichino del nostro Brand.

Content Mastery è il corso che mette in chiaro tutti questi concetti e li rende fruibili per chi opera nel marketing di una piccola e media impresa.



SMART STRATEGY

Spunti di marketing strategico utili ad una PMI.

Spesso quando si parla di marketing ci si concentra su quello operativo. Campagne, strumenti, azioni, offerte; tutti temi da trattare all'interno di un piano marketing ma se manca la parte strategica si otterranno ben pochi risultati.

Nel mondo delle piccole imprese troppe volte si naviga a vista. Le mete di medio e lungo termine non sono sempre chiare oppure manca una visione strategica su quale sia lo scopo ultimo dell'organizzazione.

Anche il grande tema del posizionamento differenziante, del perché essere scelti dai clienti, del come differenziarsi nettamente dalla concorrenza resta spesso ai margini dei brainstorming aziendali.

Smart Strategy è il corso che affronta questi temi offrendo non solo spunti di riflessione ma anche pratiche soluzioni operative.

DIAMO I NUMERI

I numeri che devi conoscere per far crescere il tuo business.

Un marketing senza numeri non è marketing.

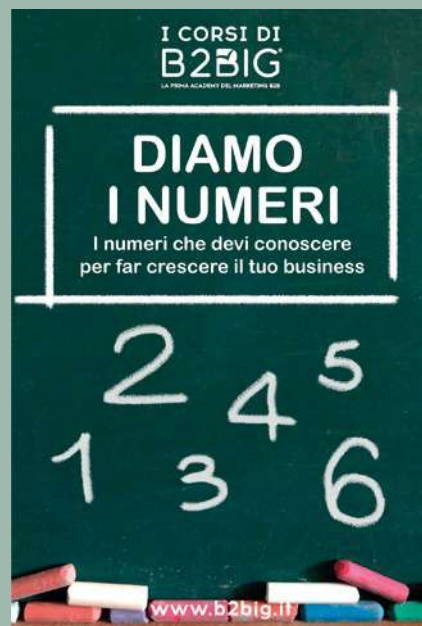
Nel marketing ci sono molti numeri, spesso anche troppi. Ma non abbiamo mai trovato, in trent'anni di storia, una PMI che usi così tanto i numeri da esserne condizionata negativamente.

Quello che invece è la realtà dei fatti, soprattutto nel mercato italiano, è che si guardano poco i numeri e ancor peggio non si sa nemmeno quali siano quelli più importanti da monitorare.

Lo standard è limitato ad osservare il livello delle vendite, il fatturato.

Implementare un marketing di successo significa anche osservare i giusti KPI e lavorare continuamente per migliorarli.

Diamo i numeri è il nuovo corso, pensato per le PMI del B2B, che ti farà vedere quali sono i numeri essenziali da conoscere ed avere sotto controllo, in una chiave marketing centrica.



EVENTI WOW B2B

Usa questa leva di marketing e ottieni risultati eccezionali.

Quando si cita la parola eventi spesso la prima cosa che viene in mente è il mondo delle fiere.

In realtà ci sono moltissimi altri eventi che fiere non sono ma che hanno un ottimo potenziale a livello di ritorni di marketing.

Eventi aziendali, workshop, open day, webinar, team building: questi sono solo alcuni esempi di attività che si possono fare, sia in presenza che on line, capaci di generare ottimi ritorni per l'impresa.

Gli eventi sono utilizzati troppo poco nel mondo delle PMI.

Eventi WOW B2B è il corso che spiega nel dettaglio le opzioni da considerare ed i vantaggi attesi da ognuna delle soluzioni presentate.

02

I pilastri del marketing B2B raccontati con esempi concreti e casi d'impresa.

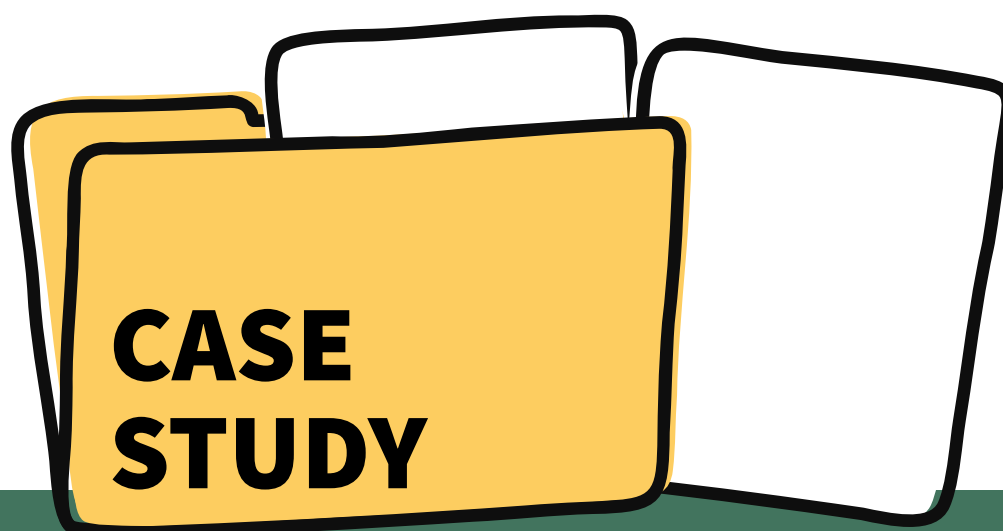
Timing attività:
a cadenza trimestrale

Case Study è la nuova formula di aggiornamento continuo della B2Big® Family.

Ogni modulo affronta un tema chiave del marketing B2B attraverso un approccio operativo e concreto: il 10% è teoria, il 90% è pratica, esempi, casi reali e applicazioni dirette. Nel 2026 gli approfondimenti saranno dedicati a posizionamento, marketing dei contenuti,

copywriting e costruzione dell'offerta. Quattro focus verticali che aiutano a rivedere i concetti fondamentali e a trasformarli in azioni efficaci.

Ogni approfondimento sarà disponibile online, con materiali pratici e casi studio reali da analizzare, per continuare a crescere e restare sempre aggiornati sulle strategie più attuali del marketing B2B.



CASE STUDY

MASTERCLASS

La giornata del mese dedicata al marketing.

Inizio attività:
gennaio 2026

Nel 2026 la **Masterclass** torna come uno degli appuntamenti cardine della B2Big® Family, pensata per imprenditori, manager e team che vogliono far evolvere il proprio marketing con metodo e continuità.

È il format mensile che unisce formazione, confronto e applicazione pratica: una giornata al mese dedicata a pianificare, analizzare e migliorare le strategie aziendali con il supporto dei consulenti e di altri professionisti del mondo B2B.

Il percorso prevede dodici incontri, in presenza oppure online, che permettono di mantenere vivo il focus sul marketing e di verificare che ogni attività in azienda segua una direzione coerente con la strategia.

Durante l'anno vengono affrontati i temi più rilevanti per la crescita delle PMI, come posizionamento, vendite, contenuti e processi. Ogni edizione offre casi studio, aggiornamenti e strumenti operativi subito applicabili. Partecipare alla Masterclass significa far parte di una community di imprese che condividono esperienze, obiettivi e sfide simili.

Gli incontri, organizzati a Bologna e in diretta streaming, favoriscono un confronto concreto e la possibilità di ottenere risposte rapide e consulenze personalizzate. Le aziende che partecipano alla Masterclass entrano in un network privilegiato, con l'opportunità di sviluppare progetti comuni, scambi di know-how e attività di co-marketing mirate.



03

L'evento annuale in presenza che celebra 30 anni di marketing.

Nel 2026 **B2Big® Live** diventa “**Marketing B2B 30 e lode**”, l'evento straordinario che celebra i 30 anni di attività de L'Ippogrifo® Group, da cui ha preso vita il progetto B2Big®.

Un appuntamento unico per festeggiare tre decenni di evoluzione, risultati e innovazione nel marketing B2B. Per la prima volta l'evento si terrà a Trieste, nella cornice del Generali Convention Center, il più grande centro congressi polifunzionale del Nord-est affacciato sul mare e simbolo di connessione tra impresa, ricerca e innovazione.

Marketing B2B 30 e lode sarà il punto d'incontro per

30 ANNI DI
MARKETING
B2B
1996 - 2026

Timing attività:
ottobre 2026

imprenditori, manager e professionisti che vogliono celebrare la storia e guardare avanti con una visione condivisa.

Due giornate di formazione, ispirazione e networking, dove si alterneranno speaker, casi reali e strategie pratiche per preparare il piano marketing dell'anno successivo.

Partecipare a B2Big® Live 2026 significa vivere da protagonisti un momento storico: unire il valore della formazione all'emozione di far parte di una community che da trent'anni costruisce il futuro del marketing B2B in Italia.



B2BIG LIVE®

05 CHIEDILO

Live streaming con le risposte alle domande della community di B2Big® Family.

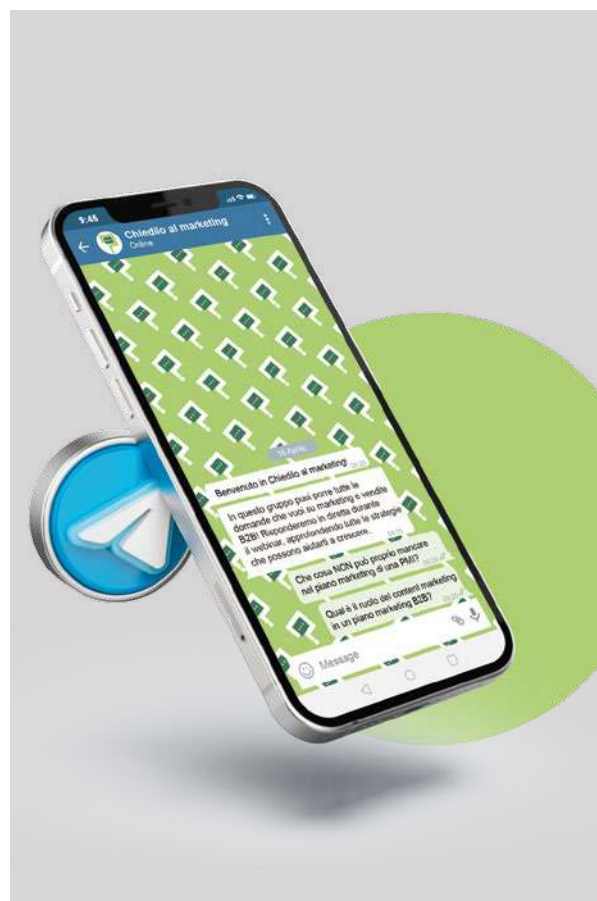
Timing attività:
**a cadenza
trimestrale**

Chiedilo al Marketing è l'appuntamento che dà voce alle imprese. Un momento dedicato a chi vive ogni giorno le sfide del marketing e vuole capire come affrontarle con metodo, strategia e visione.

Ogni incontro parte dai dubbi e problemi concreti che le PMI si trovano ad affrontare nel quotidiano: dalla difficoltà di generare nuove opportunità alle scelte di posizionamento, dalla gestione dei contenuti fino alla forza vendita.

Insieme ai consulenti senior de L'ippogrifo®, queste domande diventano spunti pratici, esempi reali e soluzioni operative utili per ottenere un vantaggio competitivo immediato. A cadenza trimestrale vengono organizzate live streaming aperte a tutti i membri della Family, dove è possibile confrontarsi, condividere esperienze e ricevere risposte personalizzate in tempo reale.

Chiedilo al Marketing è il ponte tra teoria e pratica: un'occasione per crescere, trovare soluzioni e portare il marketing B2B dentro la realtà quotidiana delle imprese.



AL MARKETING

VERIFICHE

Test di valutazione con certificazione “B2Big® Marketer 2026”.

Le **Verifiche** rappresentano il momento di sintesi del percorso formativo B2Big®. Durante le tappe principali potrai misurare ciò che hai appreso attraverso test online pensati per consolidare i concetti chiave e favorire una reale applicazione in azienda.

Nel corso dell'anno sono previsti test di valutazione, ciascuno dedicato a un'area specifica del marketing B2B. Il superamento delle prove dà accesso alla certificazione “B2Big® Marketer 2026”, un riconoscimento formale che attesta competenze, progressi e capacità di applicazione reale del metodo B2Big®.

Le verifiche sono svolte online, in un contesto di confronto e validazione con il team dei docenti.

Un percorso di misurazione, consapevolezza e crescita continua, per trasformare la formazione in risultati concreti e certificati.



Timing attività:
durante l'anno

06

07

La bussola che ti aiuta a pianificare e monitorare il percorso.

Inizio attività:
gennaio 2026

Il **Planner B2Big® Family 2026** è lo strumento operativo che accompagna ogni iscritto durante l'intero anno formativo. Una vera e propria bussola che aiuta a pianificare, monitorare e mettere in pratica le attività apprese nei corsi, nelle masterclass e nei case study. Progettato in formato digitale e cartaceo, il Planner integra calendario, obiettivi e strumenti di autovalutazione, per trasformare la formazione in azione concreta e misurabile.

Ogni sezione è pensata per guidarti passo dopo passo nel percorso: dalla definizione delle priorità alle verifiche periodiche, fino alla costruzione del tuo piano marketing personale.

Oltre a favorire l'organizzazione del lavoro, il Planner diventa anche uno spazio di riflessione e crescita, dove annotare progressi, idee e risultati ottenuti.

Un compagno di viaggio indispensabile per restare focalizzato, coerente e sempre in rotta verso i tuoi obiettivi.



PLANNER

LUMO

L'assistente AI che risponde alle tue domande e ti suggerisce i contenuti.

Lumo è il tuo coach digitale personale, sempre disponibile per rispondere ai dubbi, chiarire concetti e guidarti nel percorso di apprendimento della B2Big® Family. Grazie all'intelligenza artificiale, Lumo è in grado di interpretare le tue domande e offrirti risposte immediate, esempi pratici e suggerimenti mirati in base ai contenuti che stai studiando.

Un vero supporto interattivo, pensato per aiutarti a comprendere meglio i temi affrontati nei corsi e a metterli in pratica nel tuo contesto aziendale.

Con Lumo puoi approfondire ogni argomento in modo autonomo, ottenere spiegazioni aggiuntive e ricevere indicazioni su quali materiali consultare per proseguire con efficacia nel tuo percorso.

È come avere un tutor sempre accanto, pronto a guidarti passo dopo passo nella crescita delle tue competenze di marketing B2B.

Timing attività:
accesso 24/7 online



09

B2BIG®

La spinta settimanale che tiene acceso il tuo percorso di crescita.

Il **B2Big® Bollettino** è l'appuntamento che mantiene vivo il ritmo del percorso Family per tutto l'anno.

Ogni settimana riceverai un concentrato di stimoli, sintesi e spunti operativi, progettati per aiutarti a consolidare ciò che hai imparato e restare sempre in movimento.

Il Bollettino collega le attività della piattaforma con il Planner e con i contenuti in uscita, offrendo una visio-

ne continua e coerente del percorso formativo.

È una guida leggera ma costante, che ti accompagna con idee, esempi e brevi approfondimenti per restare allineato e ispirato.

Settimana dopo settimana, il Bollettino diventa la tua routine di aggiornamento: un momento per riflettere, riprendere il filo e pianificare i passi successivi.

Timing attività:
ogni settimana



BOLLETTINO

COME E QUANDO SI FRUISCE DEI CONTENUTI

Tutti i contenuti del palinsesto di B2Big® Family sono progettati per essere fruibili a distanza, attraverso piattaforme di formazione online moderne, semplici e intuitive.

I corsi sono pensati per offrire un'esperienza immersiva e dinamica, che permetta di apprendere in modo efficace e flessibile, anche da remoto.

Ogni utente può accedere al portale dedicato b2big.it, utilizzando le proprie credenziali personali, oppure tramite una comoda app per studiare e

aggiornarsi anche in mobilità.

Il palinsesto dei corsi 2026 include tutti i contenuti già disponibili e i nuovi moduli che verranno pubblicati durante l'anno, da gennaio a dicembre.

Inoltre, le live streaming di **Chiedilo al Marketing**, programmate con cadenza trimestrale, permettono di interagire direttamente con i consulenti senior, approfondendo temi e casi reali.

L'offerta di B2Big® Family è pensata per l'impresa e per tutto il suo team. Ogni azienda iscritta al programma può attivare accessi illimitati per i propri collaboratori, favorendo la crescita condivisa delle competenze interne.

Tutti i corsi e i contenuti del palinsesto sono compresi all'interno di un percorso unico e completo, che integra

formazione, confronto e applicazione pratica.

Un'esperienza continua, strutturata per accompagnare le imprese in ogni fase dell'anno, con strumenti, moduli e attività collegati tra loro. B2Big® Family non è una semplice raccolta di corsi, ma un **ecosistema formativo integrato**, pensato per trasformare la formazione in azione strategica e crescita reale.

L'OFFERTA

B2BIG[®]

LA PRIMA ACADEMY DEL MARKETING B2B



B2Big[®] e B2Big[®] Family
sono brand de L'ippogrifo Group Srl
Via Caboto 19/1, 34147 Trieste
N. Verde 800-123784

www.b2big.it | info@b2big.it

www.b2bigfamily.it