

CATALOGO FORMATIVO



Corso

Il marketing del pdv

A chi si rivolge:

Dipendenti di attività commerciali.

Durata:

40 ore.

Obiettivi:

- Conoscere i principi di base del marketing e della comunicazione per essere veri professionisti della vendita;
- Acquisire le metodologie di lavoro del marketing nelle diverse fasi: analisi, pianificazione attuazione e controllo;
- Apprendere tecniche per rendere la comunicazione con i clienti ancor più efficace e professionale;
- Educarsi a negoziare in maniera autorevole e persuasiva con i clienti;
- Acquisire una metodologia di CRM per una gestione efficace delle relazioni con i clienti;
- Imparare a ottimizzare la scelta degli strumenti di comunicazione, da pianificare per lo sviluppo dell'attività commerciale;
- Imparare ad utilizzare i principali strumenti di direct marketing (lettere, sms, e-mail, ecc.);
- imparare a gestire efficacemente i principali social network per lo sviluppo delle relazioni on line.

Metodologia didattica:

Lezioni frontali ed esercitazioni pratiche.

Argomenti:

Modulo 1: PRINCIPI DI CUSTOMER SATISFACTION

Modulo 2: LA COMUNICAZIONE CON IL CLIENTE

Modulo 3: LA VENDITA

Modulo 4: PRINCIPI DI MARKETING PER IL PDV

Modulo 5: LA COMUNICAZIONE DEL PDV

Costo del corso:

1.200 € + iva

Corso

Il marketing per lo sviluppo dei mercati internazionali

A chi si rivolge:

Dipendenti di Pmi interessate allo sviluppo dei mercati esteri.

Durata:

40 ore.

Obiettivi:

- Acquisire la metodologia di lavoro per un approccio efficace ed efficiente ai mercati esteri;
- Acquisire una metodologia di lavoro efficace per la gestione delle diverse fasi del mktg internazionale: Analisi, pianificazione, attuazione e controllo;
- Acquisire le conoscenze tecniche di base per la gestione delle operazioni commerciali con i mercati esteri.

Metodologia didattica:

Lezioni frontali ed esercitazioni pratiche.

Argomenti:

Modulo 1: PRINCIPI DI MARKETING INTERNAZIONALE

Modulo 2: LE RICERCHE DI MERCATO

Modulo 3: IL PIANO DI MARKETING INTERNAZIONALE

Modulo 4: -LE STRATEGIE DI MARKETING PER LO SVILUPPO DEI MERCATI INTERNAZIONALI

Modulo 5: I PRINCIPALI CONTRATTI INTERNAZIONALI: COMPRAVENDITA, CESSIONE DI KNOW-HOW, DISTRIBUZIONE, ECC.

Modulo 6: PRINCIPI DI BASE DELLE TECNICHE DEL COMMERCIO ESTERO (PAGAMENTI, TRASPORTI, ECC.)

Costo del corso:

1.200 € + iva

Corso

Il marketing operativo e strategico

A chi si rivolge:

Dipendenti di Pmi.

Durata:

24 ore.

Obiettivi:

- Acquisire la metodologia efficace per l'analisi del mercato (domanda, offerta, tendenze, ecc.);
- Acquisire la metodologia efficace per la scelta del posizionamento e del target;
- Conoscere e definire gli obiettivi di marketing;
- Acquisire la metodologia efficace per la pianificazione delle attività di marketing;
- Conoscere la metodologia per gestire le diverse leve del marketing in maniera coerente ed efficace;
- Imparare a predisporre strumenti per il controllo delle attività di marketing.

Metodologia didattica:

Lezioni frontali ed esercitazioni pratiche.

Argomenti:

Modulo 1: PRINCIPI DI MARKETING E CUSTOMER SATISFACTION

Modulo 2: LE FASI DEL MARKETING: ANALISI, PIANIFICAZIONE, ATTUAZIONE E CONTROLLO

Modulo 3: LE RICERCHE DI MERCATO

Modulo 4: IL POSIZIONAMENTO ED IL TARGET

Modulo 5: GLI OBIETTIVI DI MKTG

Modulo 6: IL MARKETING MIX

Modulo 7: IL CONTROLLO DI MKTG

Costo del corso:

800 € + iva

Corso

Come valorizzare l'impresa attraverso la comunicazione on-line e off-line

A chi si rivolge:

Dipendenti di PMI.

Durata:

16 ore.

Obiettivi:

- Acquisire una metodologia di comunicazione efficace per gestire le relazioni con la clientela e fidelizzarla;
- Imparare ad analizzare gli obiettivi di comunicazione e ottimizzare la scelta dei relativi strumenti;
- Acquisire la metodologia per la pianificazione efficace ed efficiente della comunicazione;
- Imparare ad utilizzare i principali strumenti di marketing diretto (lettere, telefono, e-mail, ecc);
- Imparare ad utilizzare i principali social network (Facebook, Instagram, Pinterest, ecc).

Metodologia didattica:

Lezioni frontali ed esercitazioni pratiche.

Argomenti:

Modulo 1: PRINCIPI DI COMUNICAZIONE D'IMPRESA

Modulo 2: LA COMUNICAZIONE CON IL CLIENTE

Modulo 3: IL PIANO DI COMUNICAZIONE

Modulo 4: LE AZIONI DI COMUNICAZIONE ON LINE E OFF LINE

Costo del corso:

500 € + iva

Corso

La negoziazione efficace con la clientela

A chi si rivolge:

Dipendenti di PMI.

Durata:

40 ore.

Obiettivi:

- Acquisire una metodologia di lavoro per essere veri professionisti della vendita;
- Diventare consapevoli della propria comunicazione e degli effetti che si producono sui clienti;
- Comprendere i bisogni del cliente e le motivazioni d'acquisto;
- Imparare a negoziare in maniera autorevole e persuasiva con i clienti;
- Acquisire una metodologia di CRM per gestire in maniera efficace la clientela;
- Imparare ad utilizzare i principali strumenti del direct marketing (lettere, e-mail, sms, ecc.) e i principali social network per lo sviluppo delle relazioni con la clientela effettiva e potenziale.

Metodologia didattica:

Lezioni frontali ed esercitazioni pratiche.

Argomenti:

Modulo 1: PRINCIPI DI CUSTOMER SATISFACTION

Modulo 2: LA COMUNICAZIONE CON IL CLIENTE

Modulo 3: LA NEGOZIAZIONE DI VENDITA

Modulo 4: LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI

Modulo 5: LA GESTIONE DEL WEB 2.0 PER LO SVILUPPO DELLE RELAZIONI ON LINE

Costo del corso:

1.200 € + iva

Corso

L'organizzazione interna: dalla comunicazione, al team, alla leadership.

A chi si rivolge:

Dipendenti di PMI.

Durata:

24 ore.

Obiettivi:

- Educare alla cultura del lavoro, del team e della responsabilizzazione collettiva;
- Acquisire consapevolezza comunicativa;
- Rendere la comunicazione tra colleghi ancor più efficace ed efficiente;
- Rafforzare la capacità di lavorare in team;
- Educare al brainstorming e al problem solving;
- Imparare a sviluppare la leadership personale.

Metodologia didattica:

Lezioni frontali ed esercitazioni pratiche

Argomenti:

Modulo 1: TEAM BUILDING E TEAM WORKING

Modulo 2: LA COMUNICAZIONE EFFICACE

Modulo 3: LA LEADERSHIP PERSONALE

Costo del corso:

800 € + iva