

Fondamenti di MARKETING e di VENDITA eccellente

per la parte “MARKETING”

PROGRAMMA

durata 18 ore (moduli da 6 x 3 ore)

Conoscere il Marketing attraverso:

- La definizione strategica
- Il posizionamento: strategia di marchio o di azienda
- Mission
- Analisi strategica: SWOT analysis
- analisi dei punti di forza, dei punti deboli, (ambiente interno)
- analisi delle opportunità e delle minacce (ambiente esterno)
- L'analisi delle opportunità di marketing: utilizzo dello strumento delle ricerche di mercato
- Il ciclo di vita medio del prodotto: analisi del modello e delle relative strategie di marketing
- Analisi del portafolio prodotti
- La teoria dei bisogni e delle motivazioni d'acquisto
- Le 7 P del marketing operativo:

1. Prodotto
2. Prezzo
3. Promozione
4. Pubblicità
5. Punto Vendita
6. Persone (noi)
- 7, Persone (i clienti)
8. Redigere il piano di marketing operativo in 8 step

.....e per la parte “Vendita”

PROGRAMMA

durata 12 ore (moduli da 4 x 3 ore)

Sviluppare una tecnica di comunicazione coerente con le esigenze delle clienti passando attraverso:

- Competenze del giovane venditore
- Evoluzione del ruolo del venditore
- Gestire, motivare e sviluppare la forza vendita (nuove logiche)
- La soddisfazione del cliente attraverso la Customer Satisfaction
- La cura del cliente utilizzando la Customer Care
- Perseguire la fedeltà del cliente attraverso il Client Management
- Come ridurre il Time to Market
- L'arte della negoziazione
- Trattare e gestire il cliente difficile
- Trasformare un reclamo in un cliente fedele
- Il post-vendita: strategia per la fidelizzazione

Info e
iscrizioni

Per informazioni sulle iscrizioni ai corsi potete

telefonare al 3287253480

e-mail : orientapassioni@gmail.com