

MARKETING STRATEGICO E PIANIFICAZIONE PER LE IMPRESE

PROGRAMMA DEL CORSO

- *La strategia di business e il vantaggio competitivo*
- *Il DNA aziendale: la Vision, la Mission, la Struttura, i Valori*
- *Gli obiettivi di business dei diversi prodotti*
- *Le tendenze in atto nel consumo*
- *Le politiche commerciali e gli strumenti del marketing*
- *Il marketing strategico e il marketing operativo*
- *Il “Piano di marketing”: struttura e modalità per la stesura*
- *Pianificazione strategica dell'attività di marketing: dall'analisi al monitoraggio dei risultati*
- *Valore, vantaggi, modalità di impiego e visibilità di un Piano di Marketing*
- *Il Target group e la segmentazione (i clienti attuali, i clienti acquisiti e i possibili clienti) e i destinatari della comunicazione*
- *Il Posizionamento dell'azienda rispetto ai concorrenti*
- *Le leve di marketing (Prodotto, Prezzo, Distribuzione, Comunicazione)*
- *Analisi della concorrenza e il confronto di prezzo*
- *L'analisi SWOT*
- *Esplicitazione degli obiettivi di marketing e individuazione delle risorse, strumenti, modalità per raggiungere gli obiettivi.*
- *Predisposizione degli strumenti di comunicazione*

**Info e
iscrizioni**

Per informazioni sulle iscrizioni ai corsi potete

telefonare al 3287253480

o scrivere a@.....it