

STRATEGIE DI VENDITA E MARKETING STRATEGICO

CONTENUTI DEL CORSO

OBIETTIVI	Il piano di marketing e' uno strumento di pianificazione delle decisioni; la sua stesura consente di definire in maniera integrata obiettivi, strategie e strumenti operativi con i quali l'azienda interagisce sul mercato. Il corso fornisce strumenti e metodi indispensabili per comprendere e analizzare la situazione competitiva societaria, permettendo di redigere un piano di marketing strategico e operativo, che sia un reale punto di riferimento per tutte le funzioni aziendali.
CONTENUTI	Obiettivi e sfide del piano di marketing; Marketing, strategia, obiettivi e pianificazione; Dall'analisi alla formulazione della strategia; Pianificazione; Pilotare l'azione commerciale; Interazione con le altre funzioni ; Tecniche e strategie di vendita.
DESTINATARI	Imprenditori, manager, impiegati e professionisti.
DURATA	36 ore di lezione d'aula.