

il Piano di Marketing

La pianificazione strategica per la crescita aziendale

OBIETTIVI

Questo corso è progettato per fornire le competenze di chi deve sviluppare un piano di marketing e vendite, grazie al quale il suo prodotto avrà successo nell'ambiente di business attuale. L'addestramento comprende le nozioni di cui avrà bisogno per sapere come i prodotti e i servizi arrivano dal produttore o dal fornitore al consumatore. Imparerai quante volte un potenziale cliente deve essere esposto al tuo prodotto prima di acquistarlo; esaminerai come prevedere le vendite. Infine, capirai l'importanza di un piano di marketing e vendite nella creazione e promozione di un piano di business vincente.

DESTINATARI

L'iniziativa è rivolta direttamente agli imprenditori, supervisor, manager e sviluppatori del prodotto.

DURATA: 1 giorno

Parte I: 09:30 - 13:00

Parte II: 14:00 - 16:30

DATA PREVISTA: 10 giugno 2008

(termine iscrizione 5 giugno 2008)

COSTO a partecipante:

€ 930 + IVA (prezzo ordinario)

Condizioni di Pagamento:

R.B. 30gg. Fine Mese



PROGRAMMA DEL CORSO

La Pianificazione:

- La struttura del piano di marketing
- L'analisi del contesto
- L'ambiente competitivo
- La raccolta delle informazioni
- L'analisi delle informazioni
- Definizione degli obiettivi di marketing
- Strategia di Marketing: il prodotto, la promozione, la distribuzione, il prezzo, il servizio

L'analisi finanziaria del Piano di Marketing:

- Definizione delle risorse necessarie per l'implementazione del piano di marketing
- Stima dei costi
- Redazione del conto economico previsionale
- Il budget
- Sistema di controllo

Prezzo riservato ai Clienti con
Contratto di Assistenza e Manutenzione Software

€ 250,00 + IVA

SCHEDA DI ISCRIZIONE AL CORSO

Nome e Cognome Partecipante	
Funzione aziendale	
Ragione Sociale	
Indirizzo	
Località	
Partita IVA	

Data _____

Per accettazione

(timbro e firma)