

MARKETING STRATEGICO

Un percorso formativo che vuole RI-PROPORRE il ruolo di una figura dotata di CAPACITA' DI ANALISI MA ANCHE SVILUPPO DEL PENSIERO LATERALE, CONCRETEZZA, ORIENTAMENTO ALLA CUSTOMER VALUE E AGLI OBIETTIVI AZIENDALI

Durata: 10 ore totali divise in 5 lezioni

Lezione 1: L'azienda come SISTEMA: il marketing gioca un ruolo più che mai strategico. Strumento per conoscere meglio la propria azienda e i clienti di riferimento.

Lezione 2: Gli strumenti del Marketing: Il successo competitivo è uno degli elementi per il successo reddituale. La definizione delle strategie aziendali.

Lezione 3: Strategie di Marketing: Agire nel mercato giusto. La Domanda Servita. Il posizionamento competitivo

Lezione 4: Il Piano di Marketing: Decisioni coordinate formano le scelte di Marketing Mix.

Lezione 5: Il Modello Evolutivo di Marketing: Esercitarsi a Pensare in gruppo

Per chi:

PROFESSIONISTI, IMPIEGATI, GIOVANI che vogliono un ruolo più incisivo nell'Attuale Arena Competitiva, acquisendo i Fondamentali per poter poi dare libero spazio al pensiero Divergente