




CORSO CONFA' N. 2

Durata:	La durata del corso è di 28 ore, di cui 20 di aula e 8 di project work.
Codice Corso:	1.P.MA1
A chi è rivolto il corso:	Titolari, soci, collaboratori, dipendenti di piccole e medie imprese
A cosa serve il corso:	Al termine di questo percorso l'utente sarà in grado di: <ul style="list-style-type: none">• Utilizzare strumenti operativi per analizzare in modo efficace il mercato (marketing strategico)• Utilizzare i risultati dell'analisi per pianificare e gestire l'attività commerciale in un'ottica di effettivo orientamento al cliente (marketing operativo)
Contenuti:	<ul style="list-style-type: none">• Introduzione al marketing. Definizione di mercato. Definizione di concorrenza.• Il cliente della PMI. Il comportamento d'acquisto, le aspettative e i bisogni del cliente. Qualità attesa e qualità percepita. IL concetto di segmentazione. La segmentazione della clientela.• Le caratteristiche dell'offerta. Gli elementi che identificano il prodotto e il servizio. I metodi di definizione del pacchetto di prodotto/servizio offerto al cliente. Il marketing mix: concetto ed elementi. Il prodotto, il servizio, il prezzo, la distribuzione, la comunicazione.• Le possibili strategie di marketing. Le scelte operative e le loro conseguenze. Dal marketing strategico al marketing operativo.

 GIORNO/DATA	 DALLE ORE	 ALLE ORE
MERCOLEDI' 15/03/2006	19:00	23:00
MERCOLEDI' 29/03/2006	19:00	23:00
MERCOLEDI' 05/04/2006	19:00	23:00
MERCOLEDI' 12/04/2006	19:00	23:00
MERCOLEDI' 19/04/2006	19:00	23:00

Sede degli incontri:

FORM.ART. VIA CERCIA SAN GIORGIO N. 145 - CESENA

Verrà rilasciato un Attestato di Frequenza