

Corso - Kurs

4/1496 EFFECTIVE MARKETING E SELLING - come migliorare il tuo rapporto con il mercato

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano
Riservato alle aziende associate a Confindustria Alto Adige

Referente corso: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@confindustria.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

- Professionisti del marketing
- Venditori e agenti commerciali
- Imprenditori
- Responsabili di business development

Obiettivi - Ziele

1. CONOSCENZE

Obiettivo: Comprendere le variabili di scenario del mercato, identificare il proprio segmento di mercato e riconoscere chi sono i propri clienti.

Performance: Analizzare il mercato per identificare opportunità e segmenti di clientela.

Condizioni: Applicare queste analisi in contesti di mercato reali e dinamici.

2. CAPACITÀ

Obiettivo: Sviluppare abilità nel Value Selling, comprendendo cosa genera realmente profitto e dove si realizzano i guadagni.

Performance: Implementare strategie di vendita basate sul valore, ottimizzando i profitti.

Condizioni: Gestire queste capacità in ambienti di mercato competitivi e in continua evoluzione.

3. ATTEGGIAMENTI

Obiettivo: Adottare un approccio centrato sul cliente, comprendendo e migliorando l'esperienza di acquisto.

Performance: Creare e sostenere un'esperienza di acquisto positiva e memorabile per i clienti.

Condizioni: Operare in un contesto dove la percezione del cliente e l'esperienza di acquisto sono cruciali per il successo.

Contenuti - Inhalte

- Analisi delle variabili di scenario del mercato
- Definizione del “tuo” mercato specifico
- Identificazione e comprensione dei clienti
- Value Selling: strategie per massimizzare i profitti
- Gestione e miglioramento dell'esperienza di acquisto del cliente

Docente - Kursleiter

Dott. Antonio Corrias

Consulting & Experiential training. Partner.

#SalesExperience#Value#CustomerJourney

#ChangeManagement #Leadership #Communication #PerformanceCoaching #WorkLifeBalanceDesk

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

7,5 ore di formazione intensiva, focalizzate sui concetti chiave e sulle strategie pratiche per migliorare la capacità di generare valore per il mercato e mantenere più elevata la propria marginalità.

23 maggio 2024

dalle ore 8.30 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 17.00

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Confindustria Alto Adige, Via Macello 57, 39100 Bolzano

[Mappa](#)

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

11 maggio 2024

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 330,00 + IVA

Materiale didattico compreso. La quota comprende anche il pranzo.

Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il "Conto formazione aziendale". Le aziende associate a Confindustria Alto Adige possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.