

N. 51

SEDI E DATE

PIACENZA
6 aprile

PARMA
20 ottobre

REGGIO EMILIA
2 febbraio

MODENA
27 giugno

RAVENNA
14 novembre

CESENA
12 ottobre

RIMINI
28 settembre

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA
aziende associate
300,00 € + IVA
aziende non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità
alle pagine 4 e 5

LO SMARKETING: FUNZIONE VENDITE E FUNZIONE MARKETING INSIEME PER CONQUISTARE IL MERCATO

OBIETTIVI

La funzione vendite (sales) e la funzione marketing delle aziende necessitano nella nostra epoca di lavorare insieme, con metodi e strumenti idonei, per fare in modo che l'azienda acquisisca e mantenga nel tempo il proprio vantaggio competitivo nel mercato di riferimento.

DESTINATARI

Responsabili commerciali e marketing, operatori e addetti delle due aree.

CONTENUTI

- Cos'è lo Smarketing
- Revisione del processo di vendita (sales funnel) in senso collaborativo
- Meccanismi di collaborazione tra la funzione commerciale e quella del marketing
- Sul mercato vince il prezzo o il valore?
- Strumenti di condivisione e di controllo dei dati
- Definire procedure condivise (Service Level Agreement)

DOCENTE

Flora Hyeraci e Katia Motta - Libere professioniste, specializzate in International Business Development Flora e Marketing Strategico Katia. Insieme ad altre due professioniste, Claudia Vicinelli e Stefania Corradi, fondano la rete solidale di lavoro indipendente "Vendere 2.0", sotto il cui cappello prestano supporto alle aziende per il rilancio commerciale, lavorando sulle strategie di vendita, di sviluppo all'estero, marketing e organizzazione. Applicano concretamente una filosofia di lavoro che mette al centro le persone e le relazioni, che nella formazione trova una delle sue traduzioni migliori.

DURATA E ORARI

7 ore - 9.30-13.00 e 14.00-17.30