

# 74

## COMMERCIALE, MARKETING E COMUNICAZIONE

### Durata

14 ore

### Formazione in presenza

PARMA, 14 e 21 febbraio

REGGIO EMILIA, 25 e 27 marzo

### Formazione a distanza

23, 30 ottobre, 6 e

13 novembre – mattino

### Quota di partecipazione

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate

### Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

## PIANIFICAZIONE E SVILUPPO COMMERCIALE

La pianificazione commerciale è un processo complesso ed articolato che va molto al di là della semplice stesura del Budget annuale o di un piano di vendite. Il Corso illustra come effettuare un'analisi dei mercati e della propria offerta commerciale, allo scopo di programmare in modo efficace le azioni di marketing, prevedere in modo accurato le vendite, controllarne costi ed efficacia mentre si svolgono.

### Obiettivi

- Definire un Piano Commerciale organico e coerente con le strategie aziendali
- Pianificare azioni, risorse e strumenti di attuazione e controllo
- Acquisire confidenza con le principali tecniche di pricing e di forecasting delle vendite

### Destinatari

Top & Middle Management di aziende manifatturiere, commerciali, di servizio e di logistica.

### Contenuti

- Strategia aziendale e Commerciale
- Pianificazione commerciale e di Mkt
- I 9 passi
- Analisi del Valore proposto al Mercato
- Clusterizzare e profilare i clienti
- Organizzazione operativa e Budget
- Metodologie di pricing
- Metodologie di forecasting

### Docente

Silvio Marzo, lunga esperienza professionale come Dirigente d'azienda, amministratore delegato ed infine imprenditore, ha sviluppato competenze ed esperienze nella ri-organizzazione dei processi, strategie di sviluppo, attività commerciali e di vendita.