

CORSI DI FORMAZIONE GRATUITI PER LIBERI PROFESSIONISTI

MARKETING DI PRODOTTO E CRM

32 ORE LIVE STREAMING DOCENTE: MASSIMILIANO VERDE

Fondamenti di marketing – Strategia

- Il lancio di un nuovo prodotto deve essere il risultato di una scelta razionale fondata sulla comprensione dei bisogni del cliente e sulla valutazione dei propri punti di forza in relazione alle opportunità offerte dal mercato.

Fondamenti di marketing – Leve operative

- Come concretizzare una buona strategia di prodotto mediante la corretta scelta delle caratteristiche tecniche, del prezzo, dei canali di vendita e della comunicazione.

Il processo di sviluppo interfunzionale

- L'ideazione, lo sviluppo e il lancio di un nuovo prodotto di successo deve articolarsi attraverso un processo che coinvolga tutte le funzioni aziendali ed integri il loro contributo attraverso la condivisione di una chiara distribuzione di obiettivi, compiti e responsabilità.

I documenti cardine

- Come redigere i documenti fondamentali del processo di sviluppo di un nuovo prodotto. Il Piano di Marketing, il Business Plan, Le Specifiche Tecniche, il Piano di Introduzione.

Gli strumenti di supporto alla vendita

- Guida Vendite, Case Study, Nota Applicativa, Brochure, Dati Tecnici costituiscono il corredo di ogni nuovo prodotto e sono strumenti indispensabili alla forza vendita per sostenere colloqui efficaci con il cliente. Contenuti, stile espositivo e modelli di riferimento.

Lo sviluppo delle vendite il CRM e il controllo della redditività

- Il sostegno commerciale ed il monitoraggio del ritorno degli investimenti attraverso l'attenta gestione del portafoglio di opportunità, la classificazione ABC dei clienti, il controllo dei tempi di consegna, la tempestiva gestione dei reclami e la misura della redditività e della quota di mercato.

CALENDARIO

9, 15, 21, 29 MAGGIO - 5, 12, 18, 25 GIUGNO
DALLE 14 ALLE 18

scadenza iscrizioni 10/4