



Centro di Formazione Maveco s.r.l.
Via Don Benedetto Riposati, 37 - 02100 RIETI
tel. e fax 0746-498275 info@Formazione-Maveco.it
www.Formazione-Maveco.it



Corso:

Le strategie di Marketing, Promozione e Comunicazione di prodotto:

come presentarsi nel mercato in modo competitivo e aumentare la probabilità di successo

La competizione nel mercato si fa sempre più difficile. Solo le imprese che affrontano il mercato in una ottica di Marketing adottandone le strategie, avranno la possibilità di emergere, cogliere le opportunità ed affermarsi. Saper definire un corretto Piano di Marketing, definire le strategie di marketing efficaci, definire le corrette strategie di prodotto, di distribuzione e la scelta giusta delle varie tipologie di canale, definire politiche di prezzo coerenti, implementare una campagna di comunicazione e di promozione efficace e penetrante. Tutto ciò assicura all'impresa di inserirsi nel mercato con forza, rimanerci e espandersi in nuovi mercati o settori. Il corso di formazione mira a far conoscere e acquisire le strategie di marketing indispensabili ad ogni impresa che intenda avere successo nel mercato, differenziarsi ed emergere, mantenendo sempre la giusta rotta.

Sintesi dei contenuti:

- Come analizzare il mercato che interessa
- Analisi dei fattori critici di successo del settore di riferimento
- Analisi SWOT per definire la propria forza e quella dei concorrenti
- Analisi dell'ambiente competitivo: quali informazioni ricercare come analizzarle
- Strategie di scelta del mercato su cui competere: Segmentazione e Targettizzazione
- Strategie di Mercato e di Prodotto che l'impresa può adottare
- Strategie di Posizionamento per differenziarsi
- Le leve del Marketing Mix da definire in modo strategico
- Il ciclo di vita del prodotto: le caratteristiche delle varie fasi, le strategie da adottare per ogni fase
- il Riposizionamento del prodotto per allungargli la vita
- I mezzi di comunicazione e promozione e le loro caratteristiche. Il Piano integrato di comunicazione
- La creazione del messaggio pubblicitario efficace
- Le diverse politiche di prezzo
- Le diverse politiche di distribuzione
- Vantaggi e svantaggi dei vari tipi di canali commerciali
- I 30 errori di marketing più diffusi
- Le diverse strategie nelle diverse situazioni

Durata del programma: 32 ore

Quota di iscrizione: 320 euro

Disponibile la versione **Executive Master** di 120 ore: **Strategie di Marketing, Comunicazione e Tecniche pubblicitarie**

