



www. **Marketing** e Formazione .it

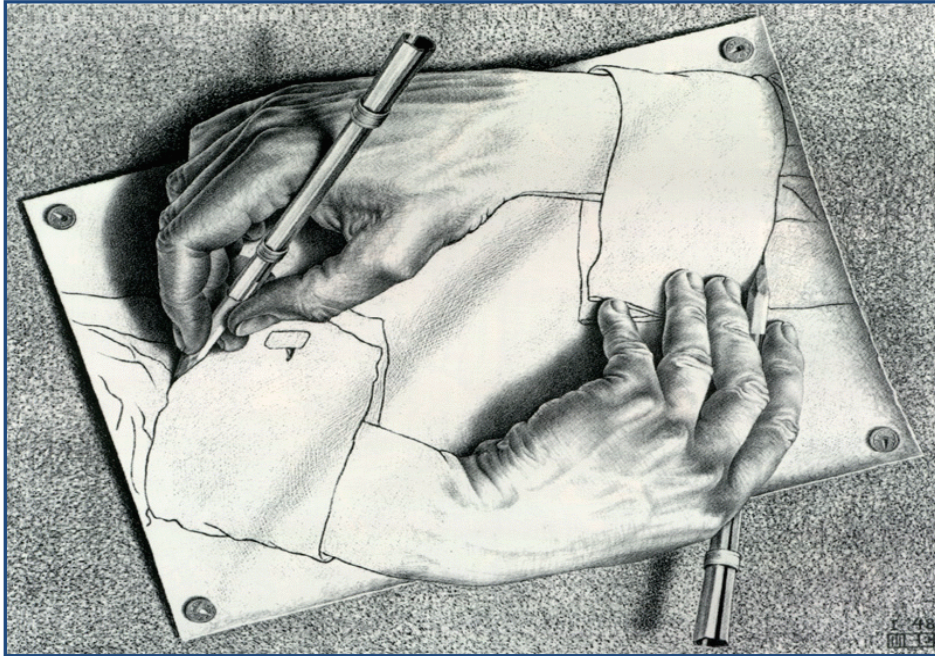
centro benessere per le piccole imprese

Corso di Marketing per piccole imprese

Oristano

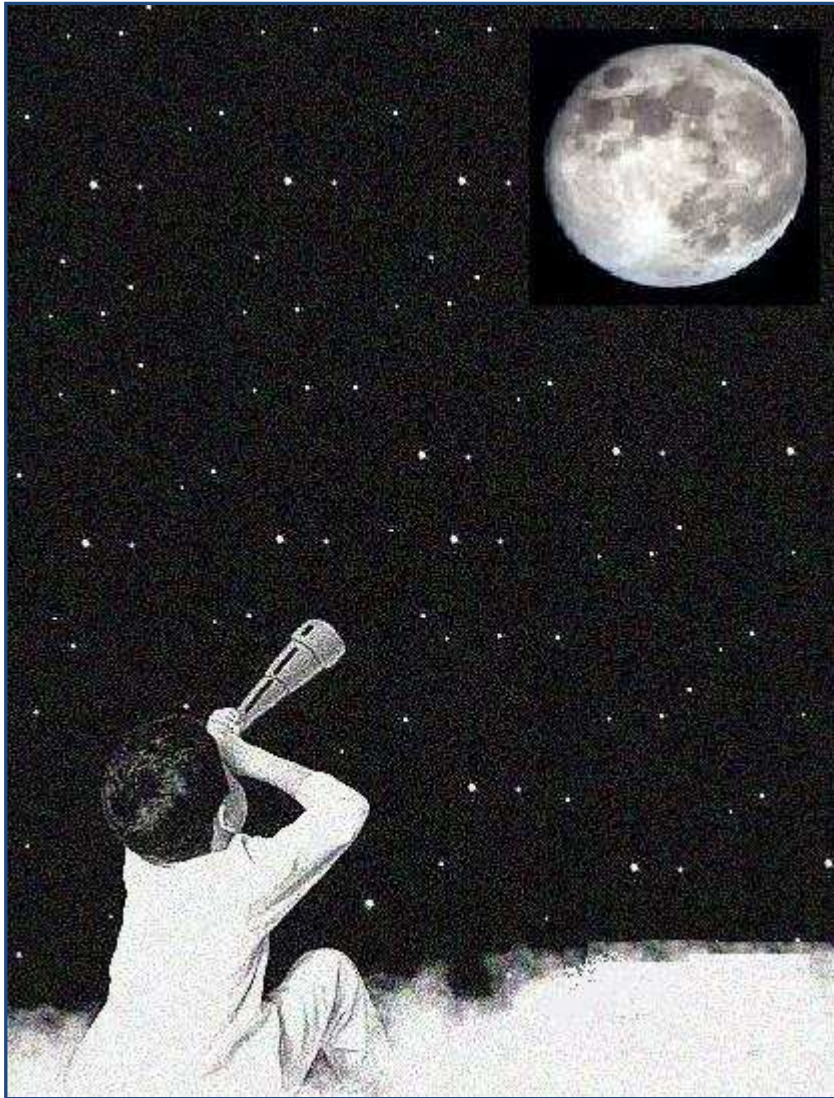
7 – 30 Aprile 2009

il Martedì e il Giovedì



Il *marketing*
è indispensabile
anche alla *tua impresa*

Grazie al corso scoprirai cos'è il **marketing**
e come **applicarlo**, da subito
nella tua attività



Partecipa
al corso di **marketing** per:

riconoscere e soddisfare
i *desideri* dei tuoi clienti

individuare e raggiungere
i giusti *obiettivi* per la
tua impresa

coinvolgere e stimolare
dipendenti e collaboratori



Otto incontri ricchi di
interessanti spunti
per discutere con dei
professionisti come te
le opportunità di *miglioramento*
della tua azienda



Il Programma

Quando è nato il marketing e *perché*?

Com'è *cambiato*?

Perché è così *utile*?

Studiamo il mercato e le sue *evoluzioni*:
come soddisfare meglio e più facilmente i bisogni e i *desideri* delle persone
come capire e dare la giusta risposta alle *esigenze* di ciascuno



Perché per i *desideri*
si spende tanto
mentre per i *bisogni* si bada
al centesimo?

Che differenza c'è tra la *psicologia*
di chi *compra* e di chi *consuma*?
Cosa spinge le persone al *passaparola*?

Analizziamo la scala dei bisogni e *desideri*
e il processo di *acquisto*, dalla *percezione* del bisogno alla scelta del prodotto *adatto*



La mente delle persone
è sovraccarica di *informazioni*,
la memoria è sotto stress:

come far sì che
ci si *ricordi* di noi?
Noi tutti ricordiamo
solo ciò che ci *emoziona...*

Approfondiamo lo studio sulla **memoria**:
come guadagnarsi una **posizione** nella mente delle persone?
Perché la gente non può **comprare** il nostro servizio se non si ricorda di noi!



Quali sono i clienti *adatti* a noi?
Quelli che facciamo *innamorare*
del nostro *prodotto-servizio*
con minor sforzo?

Vediamo quindi come *segmentare* il mercato,
cioè riconoscere e comprendere le *persone*
sulla base delle loro *esigenze*, stili di vita, status:
come servirle meglio individuando e soddisfacendo i loro *desideri*



“La guerra migliore è quella che non si combatte” Sun Tzu

Come si *pianifica*
l'attività di marketing?

Come si scelgono la *strategia*,
le mosse da attuare e quelle da evitare?

Come si individuano gli *obiettivi*
più adatti alla nostra impresa?

Analizziamo i nostri punti di **forza** e di debolezza
Vediamo come **studiare** l'ambiente per capirne l'evoluzione
e trasformare le minacce in **opportunità**



A cosa **servono** i nostri prodotti?

Quali **emozioni** suscitano?

Quanto **“vivono”**?

Parliamo del nostro *prodotto-servizio*:

come studiare un *marketing mix* che lo adatti alle *esigenze* delle persone

come ottenere la loro massima *soddisfazione*

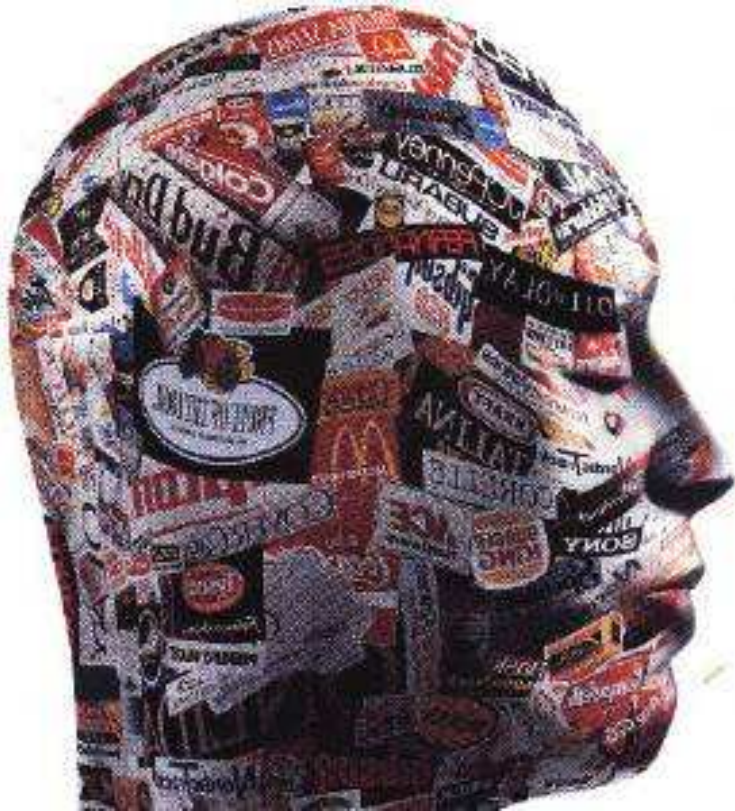
Una frontiera: la *co-creazione*



Come stabilire correttamente
il *prezzo* dei nostri prodotti?

Quali sono i principi di base
del *controllo* di gestione?

Perché non sempre scegliamo il prodotto più **economico**?
Dal suo potere di **comunicare** la qualità alla politica di prezzo,
al controllo dei **costi**.



Possiamo ancora
bombardare le persone
con messaggi non graditi?

La pubblicità è in declino:
si sviluppano nuove forme
di *comunicazione*

Parliamo infine di *comunicazione* personale e soprattutto di *ascolto*
Quali sono e come si usano le più *attuali* ed efficaci tecniche di comunicazione:
molto *gradite*, ad alto *impatto* e spesso a basso costo
Come far nascere attorno alla vostra attività un positivo ... *passaparola!*

Date, orari e sede degli incontri

Oristano

Martedì 07 – Gio 09 **Aprile**

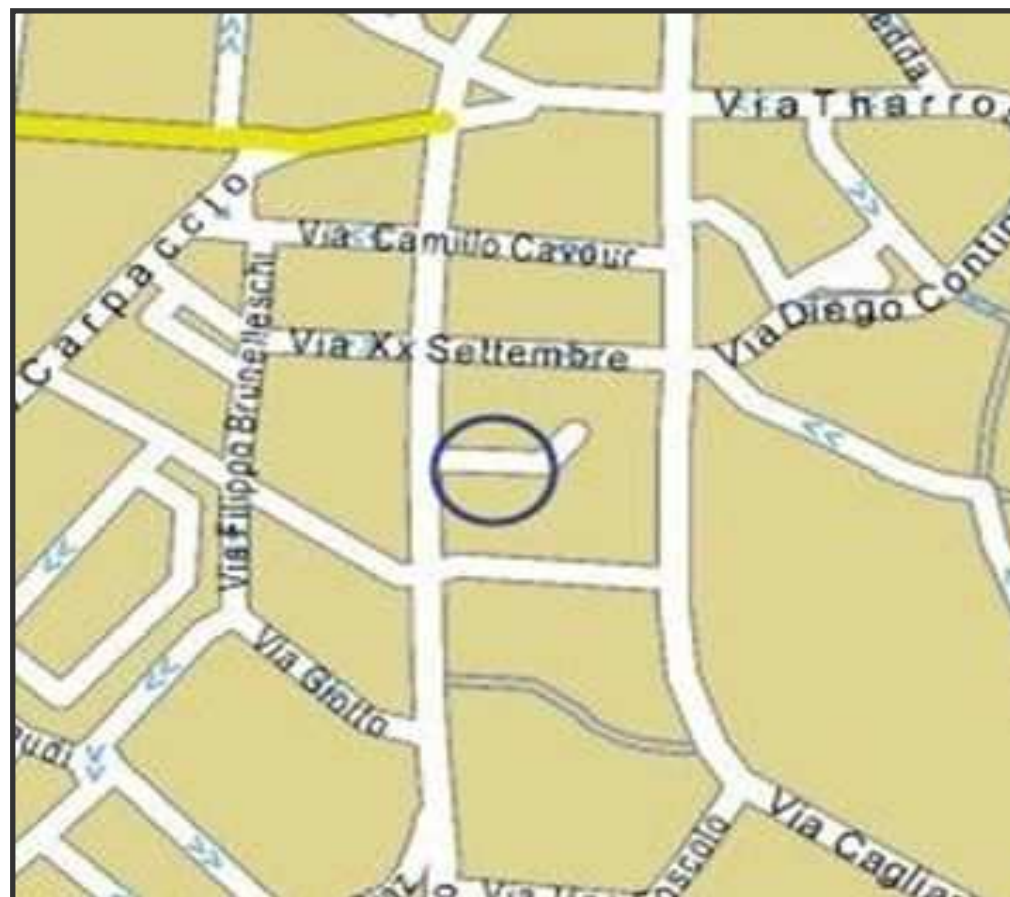
Mercoledì 15 – Gio 16

Martedì 21 – Gio 23

Martedì 28 – Gio 30

dalle **20:00** – alle **22:30**

Presso Lloyd Adriatico Assicurazioni,
via Giovanni XXIII – Oristano
(sopra Ristorante “La forchetta d’oro”)



Informazioni

0783 212037 - 092 015 - 348 0812215

info@marketingeformazione.it



Chi sono

Nato ad Oristano nel 1965
Mentre mi laureavo in Economia
ho fondato nel '90 una mia prima impresa di servizi

Con il Master MBA al Politecnico di Milano
ho approfondito i temi della
psicologia organizzativa e soprattutto del **Marketing**

Dal 1994 entro nel mondo della formazione
e nel 2005 creo **Marketing e Formazione**
che amo definire “Centro benessere per le imprese piccole”
perché mi piace la formazione che
sia momento di piacere e stimolo per le persone

Con il sito www.marketingeformazione.it e il blog www.ilriccio.eu
sollecito un interscambio di vedute sul Marketing per la Piccola Impresa

Pubblico il libro “**Il Marketing Semplice per la Piccola Impresa**”
edito da Comunicazione Italiana nel dicembre 2007
che offre al piccolo imprenditore
utili spunti su come applicare il Marketing alla propria attività