

CONOSCERE LE POLITICHE COMMERCIALI E DI MARKETING

Seminari di approfondimento

Contenuto

CSPMI, per tramite del Servizio Relazioni Internazionali di API TORINO, organizza dei seminari di approfondimento per le aziende, associate e non, aventi lo scopo di analizzare le politiche commerciali e di marketing con particolare riguardo alle imprese piemontesi, individuare i mercati di riferimento, i canali di vendita, le azioni e gli strumenti di promozione.

Sede e durata del seminario

I seminari avranno la durata di **1 mezza giornata** e si terranno presso i locali API Torino in Via Pianezza 123 con orario: **14.30 - 17.30**

Ogni singolo seminario si terrà al raggiungimento di un numero minimo di partecipanti.

Docenti

I Docenti provengono dall'Associazione Italiana Marketing, l'Associazione senza fini di lucro che per prima in Italia è impegnata, da oltre 50 anni, a sviluppare e promuovere la cultura e la professionalità del Marketing. Fondata nel 1954, nel corso degli anni AISM è diventata il principale punto di riferimento per i Manager, i Consulenti, i Ricercatori, gli Imprenditori, i Docenti Universitari, che si occupano di Marketing in Italia.

Quote di partecipazione

Per le imprese associate API Torino il costo di **ogni seminario**, comprensivo anche del materiale che verrà distribuito ad ogni singolo partecipante, è di euro 200,00 + Iva; per i non associati è di euro 250,00 + Iva.

È previsto uno sconto del 20% per i partecipanti aggiuntivi al primo appartenenti alla stessa azienda o gruppo d'azienda.

segue

Area Relazioni Internazionali

Date previste e argomenti

MARTEDÌ 1 OTTOBRE

Marketing telefonico per l'acquisizione di nuovi clienti: una strategia di comunicazione integrata

Esploriamo le potenzialità dell'utilizzo del telefono come strumento di marketing per lo sviluppo dell'impresa: le buone pratiche per ampliare la conoscenza del mercato, migliorare le relazioni con i clienti, cogliere nuove opportunità.

Trainer: dr.ssa Mariella CALVELLI, Formatore e Consulente di Marketing

[Scarica la scheda di adesione](#)

LUNEDÌ 14 OTTOBRE

Cosa c'è dietro una ricerca di mercato

La ricerca di mercato è un ponte che collega le proprie convinzioni a delle dinamiche di mercato. Come deve essere vista una ricerca di mercato da parte del committente? Perché commissionare una ricerca? Con quali obiettivi? Per avere quali risultati?

Verranno analizzati alcuni casi concreti, anche con il coinvolgimento attivo dei partecipanti.

Trainer: dr.ssa Anna VALESANO, Consulente di ricerche di mercato qualitative e quantitative

[Scarica la scheda di adesione](#)

LUNEDÌ 28 OTTOBRE

Direct marketing e e-mail marketing

Ripercorrendo le fasi di una campagna di Direct Marketing si mettono a confronto caratteristiche e vantaggi dei principali strumenti di contatto diretto: il Mailing cartaceo, il Telemarketing e il Direct Email Marketing. Con particolare attenzione alle esigenze della piccola impresa si analizzerà una iniziativa di successo gestita in proprio da un operatore torinese.

Trainer: dr. Giovanni FUMMO, Formatore e Consulente di Direct Marketing

[Scarica la scheda di adesione](#)

LUNEDÌ 11 NOVEMBRE

La comunicazione efficace e persuasiva

L'efficacia della comunicazione interpersonale, le tecniche di Comunicazione verbale e non verbale, le dinamiche di gruppo e i processi decisionali, la Conferenza, la Relazione: come gestire con successo l'evento.

Trainer: dr. Libero MANETTI, Consulente in marketing e comunicazione d'impresa

[Scarica la scheda di adesione](#)

Come iscriversi

È previsto un numero limitato di partecipanti e per l'iscrizione occorre scaricare e inviare la scheda di adesione relativa al seminario di interesse.

Maggiori informazioni potranno essere richieste contattando il Servizio Relazioni Internazionali (011 4513.276-209; relacom@apito.it - patrizia.mariotto@apito.it).

SOLUZIONI SU MISURA PER LA TUA IMPRESA

