



**SalesMaker**

[www.salesmaker.it](http://www.salesmaker.it)

[info@salesmaker.it](mailto:info@salesmaker.it)

Vicolo Molino, 2 - Molini Marzoli Massari

21052 Busto Arsizio (VA)

Tel. 0331/677894 – Fax 0331/1813690

## LABORATORIO DI MARKETING – Versione Base

**Docenti:** Barbara Moreno  
**Nr. Partecipanti :** MINIMO 3 MASSIMO 5

**Durata:** 7 ORE

**Edizione 2015: ogni primo Martedì del mese. Partecipazione solo su prenotazione**

### OBIETTIVI DEL PERCORSO:

**Rispondere alla domanda: COSA SIGNIFICA FARE MARKETING OGGI NELLA PMI?**

Partiremo dal capire come eseguire l'Audit interno all'azienda, il primo passo nel processo di Pianificazione, verranno dunque fornite le basi per effettuare una reale analisi dei Punti di Forza e Debolezza, per individuare Priorità di intervento e Opportunità di Marketing e Vendita e la migliore strategia di approccio al Mercato Obiettivo.

Discuteremo della Profittabilità delle Vendite che non può prescindere da una profonda conoscenza del cliente e ci soffermeremo sulle Nuove Metodologie di Marketing non convenzionale

**Barbara Moreno**, Responsabile della Business Unit

Adhocstrategy

([www.adhocstrategy.it](http://www.adhocstrategy.it)), Area Marketing della Società Sales Maker.

Ha maturato una consolidata esperienza presso autorevoli realtà occupandosi di Strategie di Marketing, assistendo l'Azienda sin dalla fase di Audit Marketing. Ha lavorato presso importanti Società di Ricerca di Marketing

Oggi è Consulente Aziendale e Project Leader per conto di PMI portando così, in aula, l'esperienza quotidianamente vissuta in Azienda.

### PROGRAMMA

**Ogni primo Martedì del Mese**

9,30 – 17,30

1

**L'Audit della funzione Marketing e Vendita della Vostra Azienda.**

Imparare a fare l'Analisi della strategia Marketing e Vendita attraverso una Check List, per saper cogliere le opportunità presenti nel mercato obiettivo e individuare le giuste strategie per meglio approcciare il Vostro mercato di Riferimento.

2

**Strategia Commerciale e Customer Intelligence**

La Gestione del Cliente in tutte le fasi del ciclo di vita, dall'Acquisizione alla Gestione. Coinvolgiamo le vendite nel processo di marketing.

3

**Strategie tradizionale e Non Convenzionale per un Marketing adatto alle PMI**

Punti di forza e di debolezza delle tradizionali teorie di Marketing e analisi di un modello evoluto di marketing, dove innovazione, originalità e creatività sono le parole d'ordine

**Destinatari:** Imprenditori, Neo Laureati, Addetti Junior e Senior nell'Area Commerciale e Marketing. Pensato anche per profili da poco inseriti in azienda che operano o dovranno operare nella funzione marketing e vendita e chiunque voglia accrescere le proprie opportunità professionali.

**Sede del corso:** Vicolo Molino, 2 – MOLINI MARZOLI MASSARI  
21052 Busto Arsizio (VA)

Sales Maker Sede Legale: Via Unità d'Italia 37-c 21057 Olgiate Olona (VA)  
Sede Operativa: Vicolo Molino, 2 - Molini Marzoli Massari - 21052 Busto Arsizio (VA)

P.IVA: 03270000122 - Reg.Imp.di Varese. n° 337516

Telef. 0331/677894- Fax: 0331/1813690

WebSite: [www.salesmaker.it](http://www.salesmaker.it) - E-mail: [info@salesmaker.it](mailto:info@salesmaker.it)

Marketing Unit: [www.adhocstrategy.it](http://www.adhocstrategy.it)



## QUOTE DI PARTECIPAZIONE

€ 109,00 + IVA

Per partecipante

## COME ISCRIVERSI

### SalesMaker

Vicolo Molino, 2 - Molini Marzoli Massari

Tel. 0331/677894

Fax: 0331/1813690

E-mail: [info@salesmaker.it](mailto:info@salesmaker.it)

## QUOTA DI ISCRIZIONE

Include la partecipazione al corso, il materiale Didattico Elettronico, i coffee break

## PRENOTAZIONE E MODALITÀ DI PAGAMENTO

Compilare in ogni sua parte il Form ed inviare ai riferimenti sopra elencati.

Sales Maker provvederà a contattarVi per dare conferma di iscrizione inviando la fattura relativa.

Per l'emissione della fattura si prega di fornire tutti i dati richiesti. Il pagamento deve avvenire al ricevimento della fattura e comunque prima dell'inizio del corso.

## VARIAZIONI DI PROGRAMMA

Sales Maker In caso di forza maggiore, si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato dandone comunicazione ai partecipanti; in tal caso suo obbligo è provvedere al rimborso dell'importo ricevuto. Per esigenze organizzative ed al fine della buona riuscita del corso, la data e la sede dello stesso potranno essere cambiati dall'organizzatore dando congruo preavviso al partecipante.

## TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATICA

Le informazioni raccolte saranno inserite nella nostra banca dati e utilizzate esclusivamente per l'invio gratuito di documentazione su altri servizi e prodotti di SalesMaker.

Ai sensi del Dlgs 196/2003, qualora non desideri ricevere ulteriori comunicazioni selezioni la casella riportata qui a fianco:

## DESIDERO PARTECIPARE AL CORSO

- LABORATORIO DI MARKETING – EDIZIONE 2015

### DATI DEL PARTECIPANTE

Ragione Sociale \_\_\_\_\_

Nominativo \_\_\_\_\_

Funzione \_\_\_\_\_

Codice Fiscale \_\_\_\_\_ Partita I.V.A. \_\_\_\_\_

Indirizzo di fatturazione \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

### Per Accettazione

DATA \_\_\_\_\_ Firma e Timbro \_\_\_\_\_

Sales Maker Sede Legale: Via Unità d'Italia 37-c 21057 Olgiate Olona (VA)  
Sede Operativa: Vicolo Molino, 2 - Molini Marzoli Massari - 21052 Busto Arsizio (VA)

P.IVA: 03270000122 - Reg.Imp.di Varese. n° 337516

Telef. 0331/677894- Fax: 0331/1813690

WebSite: [www.salesmaker.it](http://www.salesmaker.it) - E-mail: [info@salesmaker.it](mailto:info@salesmaker.it)

Marketing Unit: [www.adhocstrategy.it](http://www.adhocstrategy.it)