

CORSO DI MARKETING E BUSINESS PLAN (24 H)

Patrocinato da Confartigianato

OBIETTIVO DEL CORSO Il marketing rappresenta una disciplina e una funzione cruciale e centrale per tutte le aziende che intendono operare attivamente nel tessuto economico. Tramite l'attività di marketing vengono infatti definiti gli obiettivi di posizionamento delle imprese e dei loro prodotti e i piani operativi di breve, medio e lungo periodo. Non è dunque possibile trascurare l'importanza di tale funzione ritenendola necessaria solo per le imprese di grandi dimensioni. Il corso ha lo scopo di illustrare i concetti basilari del marketing fornendo ai partecipanti degli strumenti operativi necessari per l'applicazione pratica delle nozioni apprese.

ORARIO CORSO: *martedì e giovedì dalle ore 18:30 alle ore 21:30*

TOTALE ORE CORSO: 24 h



NOVEMBRE	
22/11/2011	DALLE ORE 18,30 ALLE ORE 21,30
24/11/2011	DALLE ORE 18,30 ALLE ORE 21,30
29/11/2011	DALLE ORE 18,30 ALLE ORE 21,30
DICEMBRE	
01/12/2011	DALLE ORE 18,30 ALLE ORE 21,30
06/12/2011	DALLE ORE 18,30 ALLE ORE 21,30
13/12/2011	DALLE ORE 18,30 ALLE ORE 21,30
15/12/2011	DALLE ORE 18,30 ALLE ORE 21,30
20/12/2011	DALLE ORE 18,30 ALLE ORE 21,30

DOCENTE => Prof. Alessandro Bigi

SEDE => UPA SERVIZI SRL a socio unico – Società di Servizi di CONFARTIGIANATO
Unione di Brescia, via Orzinuovi 28, Brescia.

Costi: il corso ha un costo di € 450 + IVA

Per informazioni rivolgersi all'Area dei Servizi Tecnici e Formativi – Settore Formazione e Progetti della Confartigianato Imprese Unione di Brescia telefonando al numero 030 3745235 - Ref. Tatiana Pusceddu

Nota: Con una spesa minima di 700 € da parte delle aziende per l'iscrizione a corsi organizzati dal Settore Formazione e Progetti, vi sarà la possibilità di recuperare il 50 % dei costi sostenuti con il contributo della Camera di Commercio di Brescia.

PROGRAMMA CORSO

Il processo di marketing e l'analisi della domanda

- ~ Le strategie di crescita
- ~ L'analisi del portafoglio di attività
- ~ La domanda effettiva e potenziale
- ~ La previsione della domanda e la stima della quota di mercato

Il comportamento del consumatore

- ~ L'analisi dei bisogni del consumatore
- ~ Il processo d'acquisto
- ~ I ruoli d'acquisto

Le ricerche di mercato

- ~ Il sistema informativo di marketing
- ~ Le ricerche di mercato qualitative e quantitative

La segmentazione della domanda

- ~ Il processo di segmentazione
- ~ La selezione dei segmenti

L'analisi della concorrenza

- ~ La struttura del settore
- ~ Le strategie concorrenziali nei gruppi strategici

Le strategie di marketing

- ~ Le strategie di crescita
- ~ L'analisi del portafoglio di attività

La politica di prodotto

- ~ Il concetto di prodotto
- ~ Il posizionamento del prodotto
- ~ La gestione della gamma dei prodotti
- ~ Il ciclo di vita del prodotto
- ~ Lo sviluppo e il lancio di nuovi prodotti

La politica di prezzo

- ~ Il prezzo e i costi
- ~ Il prezzo e la domanda
- ~ Il prezzo e la concorrenza
- ~ La fissazione del prezzo in fase di lancio
- ~ La discriminazione dei prezzi

La politica distributiva

- ~ Le decisioni di carattere generale
- ~ L'organizzazione esterna della rete di vendita
- ~ L'organizzazione interna della rete di vendita

Il business Plan

- ~ Le logiche di creazione
- ~ Esempi pratici

SCHEDA DI ISCRIZIONE
da inviare VIA FAX AL n° 030.3745.336 o VIA EMAIL
area.formazione@confartigianato.bs.it

ENTRO E NON OLTRE IL 17/11/2011

CORSO "MARKETING E BUSINESS PLAN"

Docente: ALESSANDRO BIGI

AZIENDA	Ragione sociale	
	Titolare dell'azienda	
	Sede	Via
	Telefono	Fax
	PARTITA IVA	Codice Fiscale
	E-Mail	Sito Internet
	Descrizione Attività	
ISCRITTO a Confartigianato: <input type="checkbox"/> Sì <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Richiedo Informazioni		
PARTECIPANTE	<input type="checkbox"/> Titolare (lavoratore autonomo) <input type="checkbox"/> Titolare (con almeno un dipendente) <input type="checkbox"/> Socio <input type="checkbox"/> Dipendente <input type="checkbox"/> Altro _____	
	Cognome e Nome	
	Nato a	Il
	Residente a	Via
	Cittadinanza	Titolo di studio
	Stato civile	Codice Fiscale
	Telefono	Cellulare

data

firma

CLAUSOLE CONTRATTUALI

Il pagamento della quota di partecipazione dovrà essere effettuato tramite **assegno bancario intestato a UPA Servizi SRL a socio unico** da consegnare la prima lezione o tramite **bonifico bancario intestato a: UPA servizi SRL a socio unico P. IVA 03206930178 - via Orzinuovi, 28 25125 Brescia**

BANCO DI BRESCIA - AG 21

ABI 03500

CAB 11230

C/C 10365

CIN F

IBAN IT51F0350011230000000010365

- Le eventuali rinunce dovranno essere comunicate almeno 2 giorni lavorativi prima dell'inizio del corso. Per ogni rinuncia che pervenga oltre tale data, sarà fatturato l'intero ammontare del corso.

UPA SERVIZI SRL a socio unico si riserva la facoltà di rinviare o annullare i corsi programmati. Ogni variazione sarà tempestivamente segnalata alle aziende ed ai partecipanti.

UPA SERVIZI srl a socio unico

25125 Brescia - via orzinuovi, 28 - tel 0303745.1 - fax 0303745334 www.confartigianato.bs.it

Iscritta al Registro delle Imprese della C.C.I.A.A di Brescia al n.03206930178

C.F./P.IVA: 03206930178 - REA di Brescia n. 341960 - Capitale Sociale € 700.000,00 i.v.