

Elementi di Marketing Operativo - AREA MARKETING OPERATIVO

Categoria	DIEC - Dipartimento di Economia
Periodo	Da definire
Durata	16 ore
Orario	4 incontri da 4 ore.
Modalità di svolgimento	
Costo a Partecipante	€ 700,00 + IVA per aziende non associate € 630,00 + IVA per aziende associate
Destinatari	Responsabili e Addetti commerciali/vendita che intendono migliorare comprensione del mercato e utilizzo di tecniche e strumenti di marketing operando in imprese manifatturiere, commerciali e di servizi.
Programma	1. Il Marketing: 1.1. l'importanza del marketing oggi; 1.2. introduzione al marketing-mix; 1.3. il marketing analitico in sintesi; 1.4. il marketing strategico in sintesi. 2. Prodotto e brand: 2.1. definizione e tipologie di prodotti; 2.2. il ciclo di vita dei prodotti; 2.3. definizione e caratteristiche dei brand; 2.4. strategie di branding. 3. La distribuzione: 3.1. ruolo della distribuzione; 3.2. tipologie di distributori; 3.3. problematiche inerenti la distribuzione; 3.4. casi di successo nell'ambito distributivo. 4. Il prezzo e la comunicazione: 4.1. la determinazione del prezzo; 4.2. le strategie di prezzo; 4.3. la politica di comunicazione di marketing; 4.4. la gestione della comunicazione di marketing.
Obiettivi	L'obiettivo del presente corso è quello di presentare le varie problematiche e potenzialità legate alla conoscenza del marketing e alle strategie che ne derivano. All'interno di

ciascuna lezione ci saranno delle parti dedicate agli aspetti teorici, con esempi pratici, e a delle attività da svolgere in aula da parte dei partecipanti allo scopo di mettere in pratica gli elementi teorici presentati.

Relatore

Prof. Simone Poledrini.