
NUOVO CORSO - NUOVI CLIENTI: DA DOVE PARTIRE PER VINCERE LE SFIDE DELLA CRESCITA IN ITALIA E ALL'ESTERO

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Da sempre il marketing strategico si basa sull'analisi dei bisogni degli individui e delle organizzazioni. Questo primo aspetto del processo di marketing riguarda anzitutto l'individuazione, all'interno del mercato di riferimento, dei prodotti-mercato e dei segmenti già esistenti o potenziali dei cosiddetti clienti Target. Di questi il marketing strategico misura l'attrattività sia in termini quantitativi (numero di potenziali aventi determinate caratteristiche) e qualitativi (rappresentata sostanzialmente da bisogni insoddisfatti). Se una funzione di Marketing Strategico strutturata è da sempre prerogativa grandi imprese è pur vero che anche nelle imprese medio piccole diventa al giorno d'oggi necessario quantificare il proprio mercato primario e conoscere gli strumenti per una maggiore pianificazione delle attività commerciali orientando in primis gli sforzi verso quei clienti ad elevato potenziale.

Il corso ha la finalità di aiutare le imprese a comprendere perché è diventato al giorno d'oggi necessario conoscere e dimensionare il proprio mercato di riferimento e quali sono gli strumenti che possono consentire di implementare efficaci strategie commerciali dotando la propria forza vendita di informazioni utili per acquisire nuova clientela.

PROGRAMMA

12 giugno	
14.15-14.30	Accreditamento partecipanti
14.30 – 17.30	Indicazioni operative su: <ul style="list-style-type: none">● Come conoscere e dimensionare il proprio mercato;● Come identificare i clienti esistenti ad elevato potenziale di sviluppo.● Come guardare allo sviluppo al di fuori dei confini nazionali.

DOCENTI

Andrea Ricotti – Regional Manager della divisione Marketing Solutions di Cerved Group

DESTINATARI

Venditori, agenti di commercio e, comunque, tutte quelle persone che vogliono migliorare le loro capacità di vendita.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA