

# Il nuovo marketing e le vendite per lo sviluppo delle attività commerciali

## OBIETTIVI

- Acquisire le conoscenze di base di marketing e comunicazione.
- Imparare ad ottimizzare la scelta degli strumenti di comunicazione e marketing.
- Elevare gli standard del servizio in maniera unica e distintiva.
- Imparare a positivizzare il linguaggio e eliminare le "frasi killer".
- Comprendere le esigenze del cliente e individuare le motivazioni d'acquisto.
- Superare le obiezioni del cliente per aiutarlo a fare le scelte migliori.
- Saper utilizzare gli strumenti principali di marketing diretto.
- Imparare a svolgere attività di CRM e di analisi dei dati aziendali.

## CONTENUTI

- Principi di Marketing e Customer Satisfaction
- La comunicazione con il cliente
- La vendita
- Strumenti di supporto alle vendite e social media management

## DESTINATARI

- Il corso è diretto a imprenditori e dirigenti di attività commerciali.

## DURATA

- Il corso ha una durata di 120 ore e si

svolgerà nel periodo compreso tra settembre 2017 e marzo 2019, con l'attivazione di edizioni quadrimestrali.

## METODOLOGIA DIDATTICA

- Lezioni frontali, visite aziendali, buone pratiche, project work ed esercitazioni pratiche

## COSTO

- Il costo del corso è di Euro 7.000.

## ATTESTATO FINALE

- Al termine del percorso formativo sarà rilasciato un attestato di partecipazione.

## OPPORTUNITA' PER LE IMPRESE!

- Il corso può essere finanziato tramite l'Avviso Pubblico n. 2/FSE/2017 "Pass Imprese" della Regione Puglia.
- Contributo massimo per imprenditori e dirigenti: voucher di Euro 5.000.

Tipologia di impresa	Intensità di aiuto	Cofinanziamento privato obbligatorio
Piccole e Micro imprese	70%	30%
Medie imprese	60%	40%
Grandi imprese	50%	50%