

Marketing operativo: il delicato passaggio da strategia a piano di azione - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: martedì 4 giugno 2024

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30



Panoramica corso:

Il marketing operativo rappresenta la traduzione in azioni concrete e visibili della strategia di marketing, quindi la parte finale dell'intero processo di marketing. Per mettere a terra le decisioni prese precedentemente e costruire il posizionamento dell'azienda in un mercato altamente competitivo è imprescindibile utilizzare tutte le leve di marketing mix, dalle più tradizionali a quelle più innovative. La fase di "traduzione" è dunque estremamente delicata ed è, soprattutto, una questione di metodo.

Calendario corso: martedì 4-11-18-25 giugno e 2 luglio 2024.

Chiusura delle iscrizioni: martedì 28 maggio 2024.

Obiettivi del corso:

Obiettivo del corso è accompagnare i partecipanti ad acquisire le competenze per pianificare ed attuare una strategia di marketing vincente senza incorrere nei più diffusi errori di traduzione dalla teoria al piano di azione. Saranno inoltre approfonditi i tool indispensabili per la costruzione di un piano di marketing operativo, i canali maggiormente utilizzati e i principi fondamentali per la costruzione di messaggi chiave e la valorizzazione delle argomentazioni di vendita.

Argomenti trattati:

- Strategia di Marketing: come costruire una relazione duratura con il cliente
 - Le buyer Persona
 - Le leve di marketing mix e la costruzione del posizionamento
 - Come tradurre la propria strategia in leve operative
 - La creazione del piano di marketing
 - Comunicazione di marketing: effective writing, online e offline
 - Integrare web e social media nel piano di marketing operativo
 - La sinergia marketing-vendite
-

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative finanziate dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

Destinatari:

- Responsabili Marketing operativo di nuova nomina
- Product & Brand Manager
- Responsabili commerciali con anche la responsabilità del marketing operativo