



INCONTRO INFORMATIVO AREA MARKETING – COMUNICAZIONE – VENDITE

Venerdì 24/04/2015 – ore 09.00-13.00

Methodo Engineering organizza un incontro della durata di 4 ore completamente **gratuito**, per il settore marketing, comunicazione e vendite, dove verranno esposte nuove metodologie didattiche, nuove strategie, nuovi strumenti e nuove esperienze relative alla formazione nell'area del marketing, della comunicazione e delle vendite. Durante l'incontro verranno anche affrontati in sintesi, come spunto di riflessione, alcuni temi importanti indicati qui di seguito.

L'incontro vuole essere un'occasione di confronto e di comprensione di quelli che sono i reali bisogni formativi delle aziende nelle aree indicate.

Il 90% dei nuovi prodotti è destinato al fallimento: come essere tra il 10% che vince la prova del mercato?

Negli Stati Uniti si stima che ogni anno vengano spesi 100 miliardi di dollari nello studio e nel lancio di nuovi prodotti destinati al fallimento. Ma non è un problema solo degli Stati Uniti. L'esperienza quotidiana ci insegna come questa importante e vitale attività di marketing sia piena di insidie.

Il corso si propone di analizzare le basi metodologiche per lo sviluppo ed il lancio dei nuovi prodotti, analizzare le profonde differenze tra marketing di risposta e marketing di proposta e presentare alcune case history di successo e di fallimento.

Responsabilità sociale dell'impresa e marketing etico: nuovi fattori competitivi di successo

La Responsabilità Sociale dell'Impresa (CSR) ed il Marketing Etico rispondono ad un crescente bisogno del consumatore, e di tutti gli stakeholder, di attenzione all'ambiente, alle risorse naturali, ai diritti dell'uomo, delle minoranze, alla cura del territorio, del sociale e della qualità dei prodotti. Una impresa che sviluppa e mette in atto un progetto completo di CSR si crea un forte vantaggio competitivo, grazie alla maggior reputazione ed immagine che ne ricava.

Il corso presenta i concetti, la strategia, gli strumenti e le attività relative alla CSR e al Marketing Etico, con dati, ricerche e case study.

Da venditore a marketing della vendita: la vostra rete commerciale è preparata alle nuove sfide?

Molto spesso le strutture commerciali delle Aziende non comprendono che il modo di lavorare, l'approccio al mercato e al cliente, e le attività dei competitor sono cambiati. Il ruolo tradizionale del venditore è inadeguato ad affrontare le nuove sfide del mercato.

Il corso si propone l'obiettivo di gettare le basi per un check-up della funzione commerciale e di delineare la nuova figura del venditore.

Marketing warfare: le strategie e le tattiche militari applicate al marketing

Mercati maturi, territori occupati, consumatore difficile da conquistare e da fidelizzare, concorrenza che attacca. Come difendersi e svilupparsi in un ambiente ostile? Partendo dalle teorie di Sun Tzu e dagli studi di strategia e tattica militare, il corso si propone di individuare nuove metodologie ed approcci per vincere la battaglia del mercato.



methodo engineering s.a.s.

via P. Amalteo, 34 - 33170 Pordenone

tel. 0434/542153 – 0434/44313

fax 0434/536766

<http://www.methodogroup.it>

e-mail info@methodogroup.it

**CORSI
GRATUITI**



**methodo
engineering**

Conosci gli altri e te stesso: cento battaglie senza pericoli (Sun Tzu)

L'audit dell'ambiente esterno (mercato – consumatore – competitor) e l'audit interno sono le basi fondamentali sulle quali costruire qualsiasi strategia di successo. *Il corso illustra il percorso metodologico per lo sviluppo della strategia di marketing ed approfondisce, in particolare, gli aspetti di analisi, le logiche e le metodologie della marketing intelligence.*

Il piano di marketing: metodologia per elaborare strategie ed azioni efficaci

“Quelli che s'innamorano della pratica senza scienza son come il nocchiere che entra in naviglio senza timone o bussola, che mai ha certezza di dove si vada” (Leonardo da Vinci). *Il corso si propone l'obiettivo di inquadrare dal punto di vista metodologico e logico il processo di pianificazione di marketing, indicando le fasi, il percorso ed i contenuti della pianificazione di marketing strategica e di quella operativa.*

Il vantaggio competitivo: come conquistarlo e come difenderlo

Per combattere e vincere le sfide del mercato è necessario costruire dei vantaggi competitivi, vantaggi che rappresentino un “valore” per il cliente. *Durante il corso viene presentato il concetto di vantaggio competitivo, i diversi tipi di vantaggio competitivo, come costruirlo e come difenderlo nel tempo, con esempi e case study.*

E –Commerce e nuovi canali distributivi: opportunità o minaccia?

La distribuzione sta vivendo una dinamica di trasformazione straordinaria: dall'esplosione dell'e-commerce al franchising, al negozio monomarca e così via. Capire le evoluzioni in atto e capire come il consumatore utilizza i diversi canali (multicanalità) è fondamentale per ogni azienda che voglia sviluppare un'efficace attività di trade marketing. *Il corso affronta il tema della distribuzione, con il supporto di dati e ricerche recenti.*

Il consumatore: il centro della visione del marketing

L'analisi del consumatore, delle sue caratteristiche, delle dinamiche del processo di acquisto, dei suoi bisogni è il focus del marketing. Alla luce di recenti ricerche sociologiche ed economiche, *il corso analizza la metodologia di analisi del consumatore e le tendenze in atto nei modelli di consumo, negli atteggiamenti e comportamenti del consumatore.*

Web Marketing e digital communication: come pianificarli con successo

Nuovi canali di comunicazione, nuovi strumenti e metodologie per il branding, l'engagement e la relazione con il consumatore. Lo scenario della comunicazione off-line e on-line è sempre più complesso e pianificare le giuste strategie è vitale per ottenere i risultati sperati.

Il corso analizza i fondamenti del web marketing e della comunicazione digitale, anche alla luce delle più recenti ricerche sul mondo digitale.

Per formalizzare l'iscrizione è sufficiente compilare la scheda allegata ed inviarla alla segreteria Methodo all'indirizzo info@methodogroup.it, o via fax al numero 0434/536766.

Eventuali informazioni possono essere richieste alla Segreteria Methodo allo 0434/542153
Le iscrizioni sono aperte e i posti sono limitati.



methodo engineering s.a.s.

via P. Amalteo, 34 - 33170 Pordenone

tel. 0434/542153 – 0434/44313

fax 0434/536766

<http://www.methodogroup.it>

e-mail info@methodogroup.it

**CORSI
GRATUITI**



**methodo
engineering**

INCONTRO INFORMATIVO AREA MARKETING – COMUNICAZIONE – VENDITE

Venerdì 24/04/2015 – ore 09.00-13.00

SCHEDA DI ADESIONE

Ragione Sociale _____
Indirizzo _____
CAP _____ Città _____ Prov _____
Tel. _____ Fax. _____
e-mail _____
P.Iva _____ C.F.(*) _____

(*) solo se diverso da P.Iva

Si trasmette via fax (0434.536766) o via mail (info@methodogroup.it) la presente conferma di iscrizione di:

Cognome e Nome _____
e-mail _____

Indicate, tra i 10 temi proposti, quelli di maggiore interesse per la Vs azienda

- | | | |
|----------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| ☐ Corso 1 | ☐ Corso 5 | ☐ Corso 9 |
| ☐ Corso 2 | ☐ Corso 6 | ☐ Corso 10 |
| ☐ Corso 3 | ☐ Corso 7 | |
| ☐ Corso 4 | ☐ Corso 8 | |

data _____

Firma e timbro dell'azienda

Ai sensi dell'art. 13 del d.lgs. 196/2003, La informiamo che i dati personali raccolti saranno inseriti nella nostra banca dati ed utilizzati per l'adesione alla presente iniziativa e per informarla in merito ad altre simili iniziative. I dati non verranno divulgati. Ai sensi dell'art. 7 d.lgs. 196/2003, in qualsiasi momento potrà accedere ai Suoi dati per integrarli, aggiornarli, cancellarli, od opporsi al loro trattamento per le finalità.

Nel caso non venisse raggiunto il numero minimo di iscritti, Methodo si riserva la possibilità di posticipare la data del corso. Methodo non è responsabile di eventuali variazioni e/o annullamento delle date previste.

Firma per li consenso all'utilizzo dei dati



methodo engineering s.a.s.
via P. Amalteo, 34 - 33170 Pordenone
tel. 0434/542153 – 0434/44313
fax 0434/536766
<http://www.methodogroup.it>
e-mail info@methodogroup.it