



# Corso per Marketing, Comunicazione e Vendita

**Durata: 200 ore**  
**Attestazione finale:**  
**dichiarazione degli apprendimenti**



## SCHEMA TECNICA

Il corso mira a fornire ai partecipanti gli strumenti per gestire in maniera strutturata i vari processi di vendita. Fornisce un modello di sales management che consente di strutturare in modo logico e sintetico i più importanti strumenti, necessari per organizzare e gestire professionalmente e con successo i processi di vendita e le risorse che li animano.

### ● Struttura del percorso e contenuti formativi

#### Modulo 1 - marketing (60 ore):

- il marketing nell'era moderna;
- la vision l'analisi di mercato;
- l'analisi della concorrenza;
- l'analisi s.w.o.t;
- segmentazione e targeting;
- differenziazione e posizionamento;
- marketing mix;
- le politiche di canale;
- la comunicazione integrata di marketing;
- le politiche di prezzo;
- le azioni promozionali;
- il crm social media marketing.



# Corso per Marketing, Comunicazione e Vendita



## ● Struttura del percorso e contenuti formativi

### Modulo 2 - trade marketing (30 ore):

- le reti distributive;
- la gestione della multicanalità;
- la strategia di sviluppo dell'offerta e sviluppo dei canali;
- il portafoglio canale/cliente e la score card di canale;
- le aree di conflitto/collaborazione con i partner commerciali e la loro gestione.

### Modulo 3 - tecniche di vendita (40 ore)

### Modulo 4 - ricerca di marketing e di mercato (30 ore):

- l'utilizzo delle ricerche in azienda, dagli obiettivi dell'azienda all'individuazione della metodologia appropriata;
- le ricerche quantitative, qualitative e motivazionali;
- consumer panel;
- product test, market test, advertising test;
- come interpretare i risultati;
- case history.

### Modulo 5 - comunicazione aziendale (40 ore):

- aree e obiettivi della comunicazione in azienda;
- il Brand e la Comunicazione integrata di Marketing;
- gli strumenti e gli obiettivi;
- il piano della comunicazione e la sua gestione;
- pubblicità e gestione del piano pubblicitario, direct marketing e promozione delle vendite.

## Modalità Valutazione Finale degli Apprendimenti

Al termine del percorso formativo verrà realizzata una prova finale consistente in un test di verifica finale.

## Fabbisogno Occupazionale

Le prospettive occupazionali e le possibilità di carriera, orizzontali e verticali, sono buone. Si sottolinea infatti che, proprio per il carattere di trasversalità che la caratterizza, la figura professionale presenta buone opportunità di trasferibilità da un settore economico ad un altro.



ascla.it

#ASCLANDO #CONNETTO #INCONTRO  
🔗 → +



CHIAMACI

+39 327 348 8641

**GARANZIA GIOVANI**

FORMAZIONE GRATUITA | TIROCINI | ACCOMPAGNAMENTO AL LAVORO