

CIPA.AT - Liguria

Corso marketing (on e off line) per l'individuazione dei mercati target

Sempre più si rileva l'esigenza da parte delle aziende di essere formate per la gestione comunicativa, di marketing (on e off line), nell'individuazione dei mercati target e nell'avvio dell'azione commerciale per la vendita sui mercati esteri delle loro diverse linee di prodotto. Il presente corso è quindi un'azione di formazione iniziale, generale e trasversale rispetto ai vari comparti che coinvolgono le aziende agricole con i loro prodotti e servizi.

n. giorni di formazione 3

n. ore di formazione 10 (3 lezioni da 3h – test finale 1h)

LEZIONE 1	Introduzione sull'approccio ai mercati esteri UE ed Extra UE, a partire dagli strumenti di cui un'azienda dovrebbe dotarsi per poter approcciare alcuni mercati esteri (funzionamento e possibili prospettive indicative B2B e B2C). Selezione ed analisi di alcuni comparti dei mercati esteri, e relative tematiche, in base alle esigenze e ai macro-comparti produttuali dei partecipanti al corso.
DOCENTE	dott.ssa Elisa Spada
DURATA	3
MODALITA'	FAD

LEZIONE 2	Comunicazione e marketing, con evidenza dei cambiamenti delle necessità comunicative, sia a livello B2B che B2C, e dell'imprescindibilità di alcuni elementi fondamentali per le aziende per potersi proporre on e off line (gestione dei social network - quali e come usarli -, navigazione e operatività su internet).
DOCENTE	dott.ssa Ileana Ricci
DURATA	3
MODALITA'	FAD

LEZIONE 3	Gli aspetti turistici e di ricettività turistica da parte delle aziende (sia turismo nazionale che internazionale, B2C ma anche B2B) e il rapporto di vendita diretto con il consumatore finale.
DOCENTE	dott.ssa Ilenia Colucci
DURATA	3
MODALITA'	FAD

Le date delle lezioni (in modalità teleconferenza) saranno definite al termine delle iscrizioni