



Strategie per vincere la guerra del mercato *marketing e gestione si uniscono per far emergere l'azienda*

Competenze

Mercati: livello medio
 Marketing: livello avanzato
 Gestione del cliente: livello avanzato
 Vendite: livello medio
 Capacità trasversali/capacità manageriali: livello avanzato

Abstract

Il contesto competitivo in cui si muovono le realtà imprenditoriali italiane non è mai stato in fermento come ora.

Il presente corso vuole fornire conoscenze e competenze per agevolare l'azienda nel perseguimento dei suoi obiettivi strategici.

Primo Modulo: IL CLIENTE

Secondo Modulo: IL MERCATO

Terzo Modulo: Gli OBIETTIVI

Terzo Modulo: LE RISORSE

Quarto Modulo: MANAGEMENT E LEADERSHIP

Quinto modulo: INNOVAZIONE E DIFFERENZIAZIONE

Durata

32 ore in aula, 12 ore FAD

Per informazioni ulteriori:

Aso – via De Favari 7 – tel. 049.9360293 fax 049-9364621 - info@asosrl.it



Programma

Primo Modulo: Capire IL CLIENTE per individuare in modo proattiva le sue esigenze e sorprendere la concorrenza.

Secondo Modulo: Come analizzare IL MERCATO allo scopo di individuare trend e opportunità.

Terzo Modulo: Definire gli OBIETTIVI di business perseguibili e vantaggiosi.

Terzo Modulo: Individuare e recuperare le RISORSE necessarie

Quarto Modulo: MANAGEMENT E LEADERSHIP

Quinto modulo: INNOVAZIONE E DIFFERENZIAZIONE

Per informazioni ulteriori:

Aso – via De Favari 7 – tel. 049.9360293 fax 049-9364621 - info@asosl.it