

Cod. FAD.1to1.MM.02
FAD Marketing Mix 3ds+
Formazione a distanza 1to1
Durata 2 ore

Pag.

1/2

Programma

Sviluppo degli elementi del marketing mix attraverso il sistema 3ds+.

- 1.a) Identificazione dei prodotti (product)
 - 1.b) Distribuzione (place)
 - 1.b.1) Grossisti e dettaglianti
 - 1.b.2) I Canali di vendita
 - 1.b.3) Channel management
 - 1.b.4) Criteri di scelta di un intermediario all'estero
 - 1.b.4.1) Le caratteristiche del mercato e la compatibilità con le scelte di politica commerciale
 - 1.b.4.2) Costi dell'intermediario
 - 1.b.4.3) Controllo sull'intermediario
 - 1.c) I prezzi (price)
 - 1.d) La promozione (promotion)
 - 1.d.1) La promozione personale
 - 1.d.2.1) La forza di vendita
 - 1.d.2.1.a) L'agente di commercio in Europa
 - 1.d.2.2) La promozione delle vendite
 - 1.d.2.3) Le fiere
 - 1.d.2.4) Partnership e affiliazioni
 - 1.d.3) La promozione generalizzata
 - 1.d.4) La promozione personale
 - 1.d.5) Promozione on line, secondo un approccio generalizzato
 - 1.d.6) Promozione on line, secondo un approccio individualizzato
- 1.e) Check-up elementi del marketing mix.

Metodologia: formazione a distanza durante la quale il singolo corsista avrà a disposizione un docente per massimizzare l'esperienza formativa e la specificità della stessa.

N.B. Il corso può essere utilizzato anche come formazione continua aziendale e coinvolgere più figure della stessa azienda

Obiettivi: Ogni azienda è alla ricerca di nuove opportunità commerciali da tradurre in trattative concrete e in ulteriori vendite. Se si vuole raggiungere questo risultato è necessario migliorare la promozione del prodotto (servizio), intercettando nuovi clienti e distributori a cui proporre condizioni commerciali (prezzi, termini e condizioni di pagamento, ecc..) in linea con il mercato.

Il sistema 3dsplus è un modello di marketing ed export marketing management che permette alle aziende di ottimizzare le scelte in termini di prodotto, prezzo, distribuzione e promozione, al fine di incrementare le opportunità commerciali, il buon esito delle trattative e quindi il volume delle vendite

Supporti didattici: ai corsisti verranno consegnati i seguenti supporti didattici:

- Slide;
- E-book: Export management, un metodo pratico/3ds+ di Nicolò Castello;
- il libretto informativo di 24 pagine Il Sistema 3ds+: le basi teoriche e gli aspetti metodologici del modello di marketing ed export marketing management spiegati attraverso un esempio pratico;
- Check-up aziendale sul marketing;

Durante la formazione sarà utilizzato il Software 3ds+ B.