



CORSO in videoconferenza

IL PIANO DI MARKETING STRATEGICO

Il corso guida i partecipanti nella progettazione del **loro Piano di Marketing Strategico**, sufficientemente specifico per diventare riferimento stabile e illuminante per i prossimi 12-18 mesi, sufficientemente agile per poter essere flessibile rispetto ai cambiamenti esterni o interni. *Prezioso output del corso, il draft del proprio Piano di Marketing Strategico.*

Destinatari

Titolari e responsabili commerciali, vendite, marketing

OBIETTIVI

Saper inquadrare situazione attuale e cambiamenti in atto riferiti al nostro mercato attuale, futuro, esterno, interno

Costruire una direzione aziendale e commerciale comune, mantenendo agilità, reattività e responsabilizzazione diffusa

Saper sviluppare un modello di piano sviluppato lungo le 4 dimensioni della timeline

Applicare la metodologia del Piano Frattale di Marketing Strategico alla propria azienda

Leggere e profilare clienti e concorrenti utilizzando strumenti innovativi che consentono di andare nel profondo

Valutare correttamente il posizionamento della propria azienda e il valore del brand

Attivare dei piani d'azione concreti in ottica *agile*

Output concreto: la struttura del proprio Piano di Marketing Strategico, immediatamente utilizzabile in azienda

CONTENUTI

La *Sfera di Cristallo*: un modello per leggere cosa succede oggi nei mercati e in azienda

Come gestire l'insicurezza di mercati, aziende, persone: le nuove leve commerciali

Lettura Quadridimensionale dei trends di mercato nei settori -target

Dalla pianificazione *Waterfall* alla pianificazione *Agile* sui 4 livelli della timeline

La metodologia *Start from the End*

Il *Piano Frattale di Marketing Strategico*: 7 passi per costruire una direzione aziendale e commerciale comune

Il *Triangolo Strategico* del Marketing: strumenti innovativi per leggere clienti e concorrenti



Il posizionamento della nostra azienda: Dalla *SWOT* alla *TOWS* per fotografare dove sei e dove puoi essere rispetto al mercato in evoluzione

Obiettivi corretti: da *SMART* a *SMARTER*

Dagli obiettivi ai risultati; i passi progressivi, i KPI

Obiettivo vs mezzo vs risultato

Linee-guida del tuo Piano di Marketing Strategico

DURATA: 14 ore

CALENDARIO:

5 ottobre 8:30 -12:30

10 ottobre 8:30 -12:30

7 novembre 13:30 -17:30

20 dicembre 13:30 -17:30

METODOLOGIA E STRUMENTI: Il percorso si svolgerà interamente in videoconferenza. Grazie all'utilizzo di modalità esperienziali, al confronto e alla condivisione, sarà garantito il coinvolgimento dei partecipanti.

SEDE: Il corso si svolgerà interamente in **videoconferenza**.

Docente: *Daniela Bassetto, ha una lunga esperienza internazionale come Direttore Marketing, Comunicazione, Risorse Umane in gruppi multinazionali americani, tra cui Emerson Corporation, Liebert Hiross, Amcast Corporation. E' Executive Project Leader per progetti di innovazione in azienda, docente in Master all'università e nelle Business Schools, coach professionista, formatore e Licensed Practitioner of Neurolinguistic Programming, in italiano e in inglese.*

Ha sviluppato la metodologia "Interactive Training – T.I.A. Training in Action" che garantisce almeno l'80% di interazione con e tra i partecipanti, sia in presenza sia online. Attraverso tecniche di coinvolgimento totale - mentale, emozionale, fisico – quanto appreso resta impresso, si traduce in azioni immediate e garantisce risultati concreti a breve, medio e lungo termine.

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 440 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 480+ IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

ISCRIZIONI MULTIPLE: Per le iscrizioni di più persone da parte di una stessa azienda: sconto del 10% sulla seconda iscrizione e successive

E' possibile richiedere voucher di Fondimpresa a totale copertura del costo del corso

PER INFORMAZIONI: *Marinella Guerra* m.guerra@confindustriatoscanasud.it Tel. 0575 399452