

Corso: Migliorare i risultati aziendali con una distribuzione efficace ed efficiente

La distribuzione commerciale è lo strumento attraverso il quale le aziende produttrici e distributrici immettono sul mercato merci e servizi.

Contenuti del corso

Distribuzione: i canali per portare il prodotto al cliente.

Conoscete i Vs. clienti? Strumenti per identificare i clienti, per fidelizzarli e per acquisire nuovi clienti.

La distribuzione: quali strade intraprendere per raggiungere i clienti nel modo più immediato?

Il mercato: una riflessione critica sui mercati attuali e metodologie pratiche per analizzare le potenzialità su mercati alternativi.

La vendita: comunicare nella lingua del cliente, tecniche per imporre i prezzi, motivazione e controllo della rete di vendita e altri aspetti pratici collegati alla vendita.

L'export: il passaggio da piccola azienda locale ad azienda che opera oltre i confini regionali e nazionali. Quali gli ostacoli sia all'esterno che all'interno dell'aziende e come superargli?

Venerdì 28 Novembre 2008

11.30 - 18.45

Presso la sede della CNA/SHV di Bolzano

Corso: Marketing e vendita

La competitività aziendale non si gioca solo su una formula di prodotto innovativa ma soprattutto su una adeguata organizzazione di vendita e un servizio pre e post vendita in grado di soddisfare e fidelizzare il cliente.

Obiettivi del corso

Fornire una panoramica di base sui principi e le tecniche di marketing per il commercio

Avere una visione chiara dei meccanismi che permettono la specializzazione ed il successo commerciale di un'attività

Riuscire a studiare una strategia di espansione basata sui clienti a maggior potenziale

Sviluppare una strategia di marketing centrata sui servizi per dare valore aggiunto ai propri prodotti

Imparare a sviluppare possibili azioni di marketing coerenti tra di loro per fidelizzare ed incrementare la propria clientela

Misurare il ritorno economico e l'efficacia di ogni azioni

Studiare nuove iniziative creative per attirare e meglio gestire i propri clienti

Sabato 29 Novembre 2008

9.00 - 15.30

Presso la sede della CNA/SHV di Bolzano

Il costo per la partecipazione ad ognuno dei 3 corsi è di	70 € per i soci CNA/SHV e di	100 € per i non soci.
Per l'iscrizione a 2 corsi il costo è di	130 € per i soci CNA/SHV e di	180 € per i non soci.
Per l'iscrizione a tutti i 3 corsi il costo totale è di	150 € per i soci CNA/SHV e di	240 € per i non soci.

Il numero dei posti è limitato

Per ulteriori informazioni www.innovazione.shv.cnabz.com

SE INTERESSATI INVIARE LA SOTTOSTANTE SCHEDA DI PREADESIONE AL NUMERO DI FAX 0471 931770 VERRETE RICONTATTATI

Come redigere un Business Plan

Migliorare i risultati aziendali con una distribuzione efficace ed efficiente

Marketing e vendita

Nome _____

Ditta _____ tel. _____

E-mail _____ Fax _____

Data _____ Firma _____