

## IL MARKETING E LA CREAZIONE DI BUSINESS



### DESTINATARI

Il corso, di taglio operativo ma con sistematico riferimento alle best practices, è rivolto anche a giovani laureati ma soprattutto ad imprenditori/trici e managers.

### OBIETTIVI

Alla fine dell'intervento formativo il partecipante sarà in grado di:

- capire come si fa a **Costruire un business**
- comprendere **cosa è il Marketing**, a cosa serve, quali sono gli strumenti da utilizzare
- capire **cosa è un Mercato**, come lo si analizza, come si fa ad affrontarlo
- comprendere quale deve essere l'atteggiamento mentale di chi lavora per obiettivi

### CONTENUTI

- **L'organizzazione e la pianificazione di un business**
- Il concetto di mercato ed il suo ciclo di vita
- Come si fa ad "affrontare un mercato" per non subirlo
- **Introduzione al Marketing** e focus sugli strumenti che utilizza
- Le **Analisi di un Mercato**: macro-ambiente, settore, cliente, concorrente, normative
- Analisi delle modalità di accesso in un nuovo Mercato
- Le **strategie di Mercato**: segmentazione, targeting, posizionamento
- Il **Marketing mix**: analisi del prodotto, analisi del prezzo e le condizioni commerciali, lo studio dei canali distributivi, lo strumento delle promozioni

**DOCENTE: GIANFRANCO ARDENTI** consulente e docente in Marketing Internazionale, Analisi dei mercati, Gestione Strategica d'Impresa, Business Planning

**MODALITA' DEL CORSO:** in Aula o WEBINAR. A pagamento effettuato verranno inviate le credenziali di accesso.

### DURATA

Durata: 20 ore complessive frazionabili in blocchi da 4 ore

**Calendario: 7,13,16, 20,22 aprile orario 14-18**

Il corso sarà attivato al raggiungimento di 5 iscrizioni.

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Per Associati CNA: € 250 ,00 + Iva

Per non Associati CNA: € 280,00 + Iva

**Il pagamento dovrà essere effettuato con bonifico ad Ecipar Scrl: Codice IBAN: IT 75 I 02008 12824 000100121700.**