

79

COMMERCIALE, MARKETING E COMUNICAZIONE

Durata

7 ore

Formazione in presenza

REGGIO EMILIA, 17 aprile

PARMA, 19 giugno

RIMINI, 16 ottobre

RAVENNA, 1 dicembre

Formazione a distanza

4 e 11 dicembre – pomeriggio

Quota di partecipazione

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

DAL BUDGET DI VENDITA AL BUDGET DI MARKETING: PROGETTAZIONE E GESTIONE DI STRATEGIE DI CRESCITA AZIENDALE

Un percorso “fluido” in cui i partecipanti riceveranno una panoramica di come, partendo dagli obiettivi di crescita e di natura commerciale, le attività di marketing debbano essere correlate.

Obiettivi

- Far comprendere l'intima connessione tra la funzione commerciale e marketing
- Far comprendere l'importanza della progettazione e dell'analisi dei dati per orientare gli investimenti di marketing
- Fornire una panoramica sulle attività di budgeting e di sistemi di controllo vendite e performance delle funzioni commerciale e marketing
- Fornire un mindset orientato alla crescita, alla cultura del dato, alla pianificazione degli obiettivi aziendali

Destinatari

Titolari di PMI, Responsabili commerciali e marketing, risorse di area commerciale e marketing di qualsiasi livello a cui si vuole fare acquisire maggiore seniority ed una visione a tutto tondo delle dinamiche che legano le funzioni marketing e commerciale.

Contenuti

Dal Budget di Vendita alla definizione degli obiettivi

- Introduzione al budget di vendita
- Analisi del mercato
- Definizione degli obiettivi di vendita

Pianificazione e strategia di vendita

- Sviluppo delle strategie di vendita
- Il controllo vendite: budgeting, revisioni, preconsuntivi

Dal budget di vendita al budget di marketing

- Integrazione tra vendite e marketing
- Pianificazione del budget di marketing
- Sviluppo delle strategie di marketing: digital, metriche e performance marketing

Implementazione e monitoraggio delle strategie di crescita

- Implementazione del piano
- Ottimizzazione e crescita continua

Docente

Antonio Idà, Laureato in Economia e Commercio con una specializzazione in Programmazione e Pianificazione Aziendale, ha maturato esperienze aziendali e manageriali come responsabile marketing di prodotto in Aprilia, Technogym, e Resp. Eventi in Moto Guzzi. Dal 2006 svolge l'attività di consulente aziendale e formatore, negli ultimi 4 anni si è occupato dello sviluppo delle attività Commerciali e Marketing di aziende del mondo digital specializzate nel Local Marketing, nel Marketing per Franchising e nella Link Building. Da Ottobre 2022 inserito come Senior Advisor per l'area Sales & Marketing tra il pool di Professionisti facenti capo a Meta, società di Consulenza Manageriale di Confindustria Romagna. Accreditato come Innovation Manager al Ministero dello Sviluppo Economico (MISE).