

IL MARKETING AL SERVIZIO DEL BENESSERE
ARTICOLAZIONE DEL CORSO: 30 ORE SU 5 INCONTRI

PRIMA E SECONDA GIORNATA 12 ORE

1. SCENARIO DEL BENESSERE

- Andamento di mercato – presentazione dati Agenzia Eurisko, Milano

2. IL MARKETING

- Concetti generali
- Brand e posizionamento aziendale
- Gestione del servizio e del prodotto nel punto vendita
- Innovazione e pensiero laterale: come produrre nuove idee vincenti
- Il sito internet
- Il marketing non convenzionale
- La leva di marketing fondamentale: la comunicazione
- La comunicazione pubblicitaria
- Realizzare la comunicazione di servizio e di prodotto

TERZA GIORNATA 6 ORE

3. GESTIONE DEL PUNTO VENDITA

- Applicazioni dei concetti studiati
- Generare emozioni nel centro/punto vendita

QUARTA GIORNATA 6 ORE

4. POLITICHE COMMERCIALI

- La definizione del prezzo di servizio e di prodotto

5. GESTIONE DEL TEMPO

- Costruire la propria agenda elettronica e non

QUINTA GIORNATA 6 ORE

6. RELAZIONI

- Gestire le relazioni e il servizio al cliente
- Gestire i rapporti con i fornitori

7. COSTRUIRE LA SQUADRA PERFETTA

- Gestione dei collaboratori

Costo del corso € 2.250,00 + IVA

Sconto cumulativo per partecipanti della stessa azienda : per 2 pers. € 400,00 + IVA - per 3 pers. €550,00

È incluso nel pacchetto il materiale per il corso

Consegna dell'attestato di frequenza della Libera Università ME.NA.BI.® con almeno il 80% delle ore frequentate