

Executive Master

MASTER in MARKETING E SALES MANAGEMENT - Weekend

Strategie di marketing e di vendita

In Live Streaming dal 07/10/2022

LIVE STREAMING - Programma Dettagliato delle Lezioni

Modulo: BUSINESS FUNDAMENTALS

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE E LA FUNZIONE MARKETING INSIEME ALLE ALTRE DIREZIONI

Lezione 1 , Venerdì 07/10/2022 (pomeriggio)

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE (Parte I)

- Cos'è l'Organizzazione Aziendale
- Modelli di Organizzazione
- Evoluzione delle organizzazioni
- La struttura organizzativa e l'organigramma

Lezione 2 , Sabato 08/10/2022 (mattina)

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE (Parte II)

- Progettazione organizzativa
- La funzione Marketing e le altre direzioni

Lezione 3 , Venerdì 14/10/2022 (pomeriggio)

BUSINESS PLAN

- La funzione del business plan
- Le componenti del business plan
- Il pitching del business plan

Lezione 4 , Sabato 15/10/2022 (mattina)

BUSINESS MODEL

- La metodologia "Lean startup"
- Business model canvas
- Esercitazione

Modulo: MARKETING STRATEGICO

SEGMENTAZIONE, TARGETING E POSIZIONAMENTO PER LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA

Lezione 5 , Venerdì 21/10/2022 (pomeriggio)

PIANIFICAZIONE STRATEGICA

- Il piano strategico di marketing
- L'ambiente di marketing
- Il marketing socialmente responsabile

Lezione 6 , Sabato 22/10/2022 (mattina)

SEGMENTAZIONE, TARGETING E POSIZIONAMENTO

- Variabili di segmentazione
- Valutazione e selezione dei segmenti di mercato
- Il vantaggio competitivo
- Le strategie competitive

Lezione 7 , Venerdì 28/10/2022 (pomeriggio)

COMPORTAMENTO DEL CONSUMATORE

- Orientamento al mercato
- Comportamento d'acquisto del consumatore
- Il processo decisionale del consumatore
- Case study

Lezione 8 , Sabato 29/10/2022 (mattina)

RICERCHE DI MERCATO

- Ricerche di mercato qualitative
- Ricerche di mercato quantitative
- Analisi dei dati
- Esercitazione: Ricerca di mercato

Modulo: MARKETING OPERATIVO

PRODOTTO, STRATEGIE DI PREZZO E DI PROMOZIONE

Lezione 9 , Venerdì 04/11/2022 (pomeriggio)

IL PRODOTTO (Parte I)

- Gestione dell'innovazione
- Sviluppo di un nuovo prodotto
- Ciclo di vita del prodotto
- L'adozione di un nuovo prodotto

Lezione 10 , Sabato 05/11/2022 (mattina)

IL PRODOTTO (Parte II)

- L'identità di marca
- Lo sviluppo della marca
- La gestione della marca
- Esercitazione

Lezione 11 , Venerdì 11/11/2022 (pomeriggio)

IL PREZZO

- Le strategie di prezzo
- Customer value-based pricing
- Cost-based pricing
- Competition-based Pricing
- Yield management

Lezione 12 , Sabato 12/11/2022 (mattina)

PUBBLICITA' E PROMOZIONE

- Pubblicità
- Promozione
- Pubbliche relazioni

Modulo: DISTRIBUZIONE E GESTIONE DEI SERVIZI

RETAIL MANAGEMENT E LA GESTIONE DEI SERVIZI

Lezione 13 , Venerdì 18/11/2022 (pomeriggio)

DISTRIBUZIONE E RETAIL MANAGEMENT (Parte I)

- Luxury Marketing
- Modelli distributivi
- Pianificazione strategica nel retail
- Web retailing

Lezione 14 , Sabato 19/11/2022 (mattina)

DISTRIBUZIONE E RETAIL MANAGEMENT (Parte II)

- Raccolta delle informazioni
- Costruire una relazione con i clienti
- Analisi della trading area
- Visual merchandising

Lezione 15 , Venerdì 25/11/2022 (pomeriggio)

LA GESTIONE DEI SERVIZI

- Caratteristiche dei servizi
- Disegno dei servizi
- Qualità dei servizi
- Esercitazione

Lezione 16 , Sabato 26/11/2022 (mattina)

IL MARKETING ESPERIENZIALE

- Dal prodotto all'esperienza di consumo
- Tipi di esperienze
- Marketing sensoriale
- Case study

Modulo: SALES MANAGEMENT

LA FUNZIONE COMMERCIALE: PIANIFICAZIONE E CONTROLLO DELLA RETE DI VENDITA

Lezione 17 , Venerdì 02/12/2022 (pomeriggio)

LA FUNZIONE COMMERCIALE

- Le figure commerciali
- il ruolo del key account manager
- Le competenze del key account manager

Lezione 18 , Sabato 03/12/2022 (mattina)

LA GESTIONE STRATEGICA DELLA VENDITA

- Tipologie di cliente
- Obiettivi di fatturato
- Necessità di assortimento
- Le esigenze promozionali

Lezione 19 , Venerdì 09/12/2022 (pomeriggio)

LA GESTIONE DELLA FORZA VENDITA (Parte I)

- La costruzione della rete commerciale
- La supervisione dell'organizzazione di vendita e dei capi area
- La scelta e la selezione dei venditori

Lezione 20 , Sabato 10/12/2022 (mattina)

LA GESTIONE DELLA FORZA VENDITA (Parte II)

- La gestione del gruppo
- La costruzione dei meccanismi d'incentivazione
- La valutazione della performance professionale e della produttività
- Casi reali

Lezione 21 , Venerdì 16/12/2022 (pomeriggio)

LA PIANIFICAZIONE E IL CONTROLLO DELLA RETE DI VENDITA

- Costruzione della rete di vendita
- La selezione e gestione delle risorse umane
- L'organizzazione della forza vendita

Lezione 22 , Sabato 17/12/2022 (mattina)

LE ANALISI DI VENDITA

- Pianificazione e controllo delle vendite
- Previsioni di vendita e sviluppo del budget
- Analisi della redditività e degli scostamenti

Lezione 23 , Venerdì 13/01/2023 (pomeriggio)

IL CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (Parte I)

- Servizi commerciali per la customer satisfaction
- Customer Relationship Management (CRM).
- Monitoraggio dei livelli di soddisfazione

Lezione 24 , Sabato 14/01/2023 (mattina)

IL CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (Parte II)

- Segmentazione dei servizi al cliente
- Tecniche di fidelizzazione del cliente e di customer retention
- L'immagine dell'impresa e dei suoi prodotti
- Casi reali

Modulo: SOFT SKILL PER LA VENDITA

COMUNICAZIONE EFFICACE E NEGOZIAZIONE NELLE TRATTATIVE DI VENDITA

Lezione 25 , Venerdì 20/01/2023 (pomeriggio)

COMUNICAZIONE EFFICACE

- Stile comunicativo
- Tecniche di comunicazione
- Comunicazione scritta
- Comunicazione telefonica

Lezione 26 , Sabato 21/01/2023 (mattina)

PSICOLOGIA DELLA VENDITA

- Psicologia della vendita
- Il processo di vendita
- Tecniche di argomentazione persuasiva
- Gestire i bisogni e le aspettative del cliente

Lezione 27 , Venerdì 27/01/2023 (pomeriggio)

NEGOZIAZIONE E TRATTATIVA DI VENDITA (Parte I)

- Processo negoziale
- Tecniche di negoziazione
- Trattativa commerciale
- Preparazione della vendita
- Contatto
- Creare confidenza
- L'acquisizione del cliente

Lezione 28 , Sabato 28/01/2023 (mattina)

NEGOZIAZIONE E TRATTATIVA DI VENDITA (Parte II)

- Tecniche di chiusura della vendita
- Superare le obiezioni
- Porre le giuste domande

- Fattori critici di successo

Per esigenze di natura organizzativa e didattica, la Scuola si riserva la facoltà di rinviare, di modificare, così come di spostare le date delle lezioni rispetto al calendario inizialmente prestabilito. Inoltre, si riserva il diritto di modificare in ogni momento i contenuti, dei programmi ed il corpo docente al fine di perseguire miglioramenti didattici in linea con i cambiamenti di mercato e le subentranti esigenze organizzative.