

Marketing

Corso Marketing e Comunicazione

Il corso marketing e comunicazione è progettato per fornire ai partecipanti una solida base di conoscenze, competenze e pratiche nel campo del marketing moderno e della comunicazione.

In un mondo sempre più digitale e interconnesso, il marketing efficace e la comunicazione strategica sono dei fattori sempre più importanti per raggiungere i propri obiettivi, sia per gli imprenditori, che per le imprese e i professionisti.

Nel corso marketing e comunicazione verranno esplorate le teorie fondamentali legate a questi argomenti, concentrandoci sulle strategie e le tecniche più efficaci per raggiungere il successo nelle strategie di promozione dei propri prodotti, servizi o del proprio brand.

A chi si rivolge?

Il corso marketing e comunicazione si rivolge a diverse categorie di soggetti, ognuno con interessi e obiettivi specifici in questi campi.

Il corso è perfetto sia per persone operanti direttamente nel campo del marketing o che operano in posizioni che necessitano conoscenze di base relative al marketing e alla comunicazione.

Ecco a quali soggetti principali si rivolge il corso:

- **Imprenditori e aspiranti imprenditori:** se sei un imprenditore in erba e hai intenzione di avviare la tua attività imprenditoriale, oppure hai già un'attività avviata, il corso ti fornirà le competenze necessarie per sviluppare strategie di marketing efficaci, promuovendo il tuo marchio e i tuoi prodotti e servizi.
- **Consulenti marketing:** il corso è perfetto per professionisti e consulenti che lavorano nel settore del marketing e della comunicazione e desiderano ampliare le proprie competenze e restare aggiornati sulle ultime tendenze del settore.
Il corso marketing e comunicazione di In Training ti fornirà una prospettiva approfondita, aiutandoti a migliorare le tue capacità professionali e mantenendoti aggiornato sulle migliori pratiche utilizzate da altri professionisti.
- **Studenti e laureati:** se hai appena completato i tuoi studi nel campo del marketing, oppure in quello della gestione aziendale, il corso ti fornirà una solida base di conoscenze pratiche e teoriche che completeranno la tua formazione accademica o amplieranno le tue conoscenze nell'ambito del marketing e della comunicazione.

Dettagli sul Corso Marketing

Durata: 48 ore - 6 settimane

Sede: In classe o Online

Partecipanti: Min. 2 - Max. 6

Gli strumenti per finanziare il Corso Marketing

Esistono vari strumenti per supportare la tua impresa nella formazione dei dipendenti.

Ecco gli strumenti che possono essere utilizzati dalle imprese per agevolare questo corso:

Formazione finanziata

Con "formazione finanziata" si intende la formazione erogata ai dipendenti destinando le risorse che un'impresa obbligatoriamente all'INPS ad un fondo interprofessionale.

Anche il Corso Marketing e Comunicazione può essere finanziato tramite la formazione finanziata.

Fondo Nuove Competenze

Il Fondo Nuove Competenze permette di recuperare il 100% dei contributi previdenziali e assistenziali e fino al 100% della retribuzione oraria per le ore dedicate alla formazione, per un massimo di 250 ore per dipendente.

Se la tua impresa decide di iscriversi al Corso Marketing e Comunicazione uno o più dei propri manager potrai ottenere il Fondo Nuove Competenze.

- **Professionisti che vogliono ampliare le proprie competenze:** il marketing gioca un ruolo fondamentale nel successo di un'organizzazione. Per questo motivo i professionisti che lavorano in settori diversi da quello del marketing e della comunicazione devono conoscere le basi di queste discipline. Il corso marketing e comunicazione di In Training esplorerà questi ambiti partendo dalle conoscenze di base e arrivando fino a pratiche avanzate, rendendolo perfetto anche per questi soggetti.

Perché partecipare?

Partecipare al corso di marketing e comunicazione offre diversi vantaggi e numerose opportunità di sviluppo professionale.

Il corso è progettato per fornire ai partecipanti una solida base di conoscenze legate al marketing e alla comunicazione. Durante le lezioni esamineremo i diversi aspetti chiave del marketing, come la segmentazione di mercato, l'analisi della concorrenza, lo sviluppo del posizionamento del marchio, la gestione delle relazioni con i clienti e l'utilizzo dei canali di comunicazione tradizionali e digitali.

La digitalizzazione ha infatti giocato un ruolo fondamentale, facendo evolvere il mondo del marketing fino allo sviluppo di pratiche di digital marketing. Per questo motivo il digital marketing non va assolutamente trascurato se si ha intenzione di sviluppare una strategia completa ed efficace.

Scoprirai inoltre come gestire e pianificare le iniziative di marketing, come creare piani di marketing e come utilizzare gli strumenti di comunicazione appropriati per raggiungere il tuo target.

Fondamentali per apprendere a pieno gli argomenti del corso saranno le esercitazioni e i casi pratici. Attraverso le esercitazioni e lo studio di case study di successo, avrai l'opportunità di applicare le conoscenze acquisite e mettere in pratica quanto hai appreso.

I nostri docenti sono esperti nel campo del marketing e della comunicazione, con una vasta gamma di esperienza professionale e una conoscenza approfondita delle dinamiche di mercato e saranno a tua disposizione, rispondendo ai tuoi dubbi e fornendoti un feedback prezioso.

Alla fine del corso marketing e comunicazione sarai perciò in grado di sviluppare ed implementare strategie di marketing efficaci, valutando l'impatto delle tue azioni e promuovendo la tua attività e il tuo brand.

Struttura e Contenuti

Il corso è composto da 10 lezioni di 4 ore ciascuna, per un totale di 40 ore. In training metterà a disposizione dei partecipanti il materiale formativo, come slide, esercitazioni e case study:

Modulo I: Introduzione al corso

- Introduzione agli argomenti trattati nel corso
- Introduzione al marketing

In Training: chi siamo e cosa possiamo fare per la tua impresa

Siamo un team di consulenti impegnati a supportare le aziende nel raggiungimento dei loro obiettivi di crescita e di sviluppo.

Grazie ad una ventennale esperienza nel supporto alle imprese, In Training è il partner strategico ed operativo per lo sviluppo di soluzioni innovative per la gestione, anche economica, di piani formativi per dipendenti e dirigenti.

Siamo partner di diversi network e collaboriamo con stimate realtà professionali al fine di rispondere in modo efficace alle richieste dei clienti e collaboratori.

Lavoriamo con passione e motivazione, garantendo professionalità e competenza con la massima attenzione verso la flessibilità e la personalizzazione degli interventi.

Vogliamo favorire un mercato in cui le risorse umane sono al centro dei processi di sviluppo aziendale.

- L'importanza della comunicazione efficace
- Tendenze nel marketing e nella comunicazione
- L'importanza del marketing nella gestione aziendale

Modulo II: Ricerche di mercato e analisi dei consumatori

- Metodi di ricerca di mercato
- Segmentazione di mercato e targeting
- Criteri di segmentazione di mercato
- Analisi del target e comportamento dei consumatori
- Metodi di ricerca di mercato
- Creazione delle buyer personas

Modulo III: Strategie di posizionamento e branding

- Posizionamento di un marchio
- Creazione di una brand identity vincente
- Gestione della brand reputation

Modulo IV: Pianificazione e sviluppo di prodotto

- Processo di sviluppo del prodotto
- Analisi della concorrenza e differenziazione del prodotto
- Ciclo di vita del prodotto e strategie di pricing

Modulo V: Canali di distribuzione e vendita

- Scelta dei migliori canali di distribuzione
- Gestione delle relazioni con fornitori e partner
- Tecniche di vendita e negoziazione efficace

Modulo VI: Digital marketing

- Social media marketing
- SEO (Search Engine Optimization) e SEM (Search Engine Marketing)
- Email marketing

Modulo VII: Strumenti di marketing

- Strumenti per la creazione e gestione di contenuti
- Strumenti di grafica e design
- Strumenti di digital marketing
- Strumenti per l'analisi dei dati di marketing
- Strumenti di analisi dei social media

Modulo VIII: Marketing esperienziale e eventi

- Come creare esperienze coinvolgenti per i clienti
- Pianificazione di gestione di eventi di marketing
- Sponsorizzazioni e partnership per eventi

Modulo IX: Misurazione delle performance e analisi dai dati

- KPI (Key Performance Indicator) nel marketing
- Strumenti per l'analisi dei dati e interpretazione dei risultati
- Valutazione del ROI (Return on Investment) nella attività di marketing

Modulo X: Marketing e strategie di espansione

- Marketing per i mercati internazionali
- Sfide e opportunità nel marketing internazionale
- Strategie di espansione e penetrazione nei mercati esteri