

BUSINESS PLAN

Analisi e Gestione Operativa

Obiettivi

Il corso è articolato in moduli che intendono formare i Partecipanti sulle tematiche individuate ed in particolare:

- **Chiarezza sul posizionamento aziendale e / o professionale.**
- **Individuazione clientela e concorrenza di riferimento.**
- **Gestione attività di marketing.**

Gli obiettivi specifici mirano alla comprensione ed alla consapevolezza da parte dei Partecipanti sulla necessità di sviluppare un'appropriate attività di marketing per le esigenze richieste dal mercato e dall'azienda, misuratamente adeguato alle risorse disponibili.

Programma

- La raccolta di informazioni e dati di mercato.
- La focalizzazione sul posizionamento dell'azienda.
- Le caratteristiche della clientela e della concorrenza.
- Le caratteristiche dell'offerta del prodotto/servizio.
- I punti di forza e di debolezza
- L'attuale attività di marketing.
- Lo sviluppo ed i risultati ottenibili da un'azione pianificata di marketing
- Redazione di un Business Plan

È prevista la consegna ai partecipanti di materiale didattico predisposto a cura della docenza.

Alla fine i Partecipanti saranno in grado di:

- **Visualizzare un quadro ordinato della situazione aziendale e/o professionale.**
- **Valutare l'intervento di marketing (interno o esterno) ed il rapporto investimento/beneficio che produce.**
- **Predisporre le basi per organizzare e pianificare l'attività di marketing.**

Programma Didattico

La durata dei moduli sarà stabilita in accordo con le esigenze riscontrate preventivamente in fase di analisi.

Il percorso formativo è strutturato in modo da verificare le attuali condizioni dell'attività di marketing, alternando lezioni teoriche a specifiche esercitazioni pratiche sugli argomenti trattati, al fine di apprendere immediatamente le modalità e le metodologie illustrate.

In base alle risultanze, sarà possibile elaborare un percorso strutturale, interno o con l'ausilio di consulenti esterni, per lo sviluppo delle operazioni di marketing.

La Partecipazione è riservata ad un massimo di 15 iscritti, permettendo un personalizzato approfondimento ed una mirata applicazione pratica dei temi trattati.

Sarà consegnato ai partecipanti un attestato di frequenza.

