



Unione europea  
Fondo sociale europeo



**Operazioni approvate dalla Regione Emilia-Romagna con DGR n. 1336/2019 del 29/07/2019 e cofinanziate dal Fondo Sociale Europeo PO 2014-2020**

*Rif. PA 2019-11706/RER "ER SMART FOOD: formare per innovare il Sistema Agroalimentare dell'Emilia-Romagna"*

*Rif. PA 2019-11707/RER – "ER SMART MECH: formare per innovare il Sistema della Meccanica, Meccatronica e Motoristica dell'Emilia-Romagna"*

*Rif. PA 2019-11708/RER – "ER SMART FASHION: formare per innovare il Sistema Tessile e Moda dell'Emilia-Romagna"*

*Rif. PA 2019-11709/RER – "ER SMART HEALTH & WELLNESS: formare per innovare il Sistema Salute e Benessere dell'Emilia-Romagna"*

*Rif. PA 2019-11710/RER – "ER SMART HOME: formare per innovare il Sistema Casa/Arredo dell'Emilia-Romagna"*

**approvate con DGR n. 1336/2019 del 29/07/2019 co-finanziate dal Fondo Sociale Europeo PO 2014-2020 Regione Emilia-Romagna**

# IL MARKETING OGGI

## Linea guida per le decisioni aziendali

Fare bene un prodotto, od offrire un buon servizio, non è più sufficiente per competere sul mercato o per assicurare la sopravvivenza e lo sviluppo di un'azienda, dal momento che la sua qualità viene spesso data per scontata dal cliente. Il modo di vendere, nel terzo millennio, è cambiato non bisogna più cercare di convincere, ma è necessario evocare una percezione.

Misurare le performance delle azioni di marketing sia sul fronte dell'acquisizione di nuovi clienti sia della generazione di fatturato sono ad oggi attività fondamentali per la buona gestione delle attività aziendali. Al termine i partecipanti avranno acquisito una visione d'insieme rispetto al concetto di Marketing e saranno in grado di elaborare un piano di marketing strategico che sia un punto di riferimento per tutta l'organizzazione aziendale.

### Destinatari

Imprenditori e figure chiave di imprese aventi sede legale o unità locale in Regione Emilia-Romagna e liberi professionisti.

### Contenuti

- Le regole del Branding
- Identità del brand: Innovazione vs Tradizione
- Il concetto di Posizionamento
- La formulazione di una strategia di marketing
- Dalla strategia di marketing al marketing mix
- Dal pensiero (marketing strategico) all'azione (marketing operativo)
- Analisi SWOT: le linee strategiche
- Il modello ASA di Abell
- Return On Marketing Investment
- Gestione del prodotto e del portafoglio prodotti
- Il concetto di valore: del cliente e per il cliente
- Gestione delle promozioni

### Docente

Fabio Bononcini, esperto in consulenza direzionale nell'ambito Commerciale e Marketing con particolare riferimento ai temi legati all'analisi delle performance commerciali, definizione del budget di area e monitoraggio

obiettivi, forecast aziendale, analisi del mercato e definizione del potenziale.

### Requisiti di partecipazione

La partecipazione è soggetta alla normativa degli aiuti di stato quindi possono partecipare solo imprese che rientrano nei criteri della disciplina comunitaria UE 1407/13 (De minimis). I percorsi saranno realizzati solo a fronte del raggiungimento di un numero minimo di 8 partecipanti, provenienti da aziende appartenenti alla stessa filiera e dimensione (Piccola, Media o Grande).

In caso le adesioni ricevute lo rendano possibile, saranno attivate ulteriori edizioni con relativo calendario.

### Attestato rilasciato

Attestato di frequenza

### Durata

24 ore

### Calendario

Martedì 16 giugno

Giovedì 25 giugno

Martedì 30 giugno

**Orario** 9.00-13.00/13.30-17.30

### Sede

Il Sestante Romagna Srl, Via Barbiani 8/10, Ravenna

### Informazioni e iscrizioni

La partecipazione è gratuita in quanto il corso è finanziato dalla Regione Emilia-Romagna e co-finanziata dal Fondo Sociale Europeo PO 2014-2020.

Per iscriversi è necessario inviare la scheda azienda e la visura camerale per le preventive verifiche da parte della referente.

### Contatti

Elena Strocchi – 0544 210425

[estrocchi@confindustriaromagna.it](mailto:estrocchi@confindustriaromagna.it)



**SCHEDA DI MANIFESTAZIONE INTERESSE**

Si prega di compilare in stampatello la seguente scheda e di inviarla via e-mail a:  
[estocchi@confindustriaromagna.it](mailto:estocchi@confindustriaromagna.it), allegando anche VISURA CAMERALE,  
**entro il 30 aprile 2020**

**DATI RELATIVI ALL'AZIENDA**

Ragione Sociale \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_ CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ )

Codice fiscale \_\_\_\_\_ P.Iva \_\_\_\_\_

**Settore Attività (Cod. ATECO, importanza "P") DATO OBBLIGATORIO** \_\_\_\_\_

**N. dipendenti/U.L.A.** (ai sensi dell'All.1 del Regolamento UE 651/2014) \_\_\_\_\_

**Dimensione** **Piccola**  **Media**  **Grande**

Nominativo referente aziendale: \_\_\_\_\_ Telefono referente \_\_\_\_\_

E-mail referente \_\_\_\_\_

**N° persone da formare** \_\_\_\_\_ nel corso "IL MARKETING OGGI  
Linea guida per le decisioni aziendali"

Specificare eventuali altri argomenti di interesse.  
Le proposte saranno prese in esame per progettare i contenuti di dettaglio di altri corsi:

---

---

---

---

Luogo e data \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_