

Marketing Fundamentals 4Power

L'evoluzione delle 4P del Marketing
"Product, Price, Promotion, Place"



Milano 28 Febbraio - PRODUCT

Milano 28 Marzo - PRICE

Milano 20 Aprile - PROMOTION

Milano 29 Maggio - PLACE

business international

The Executive Network



"Marketing Fundamentals 4Power" è il nuovo percorso formativo e di aggiornamento professionale che Business International dedica alla nuova visione "digital" delle 4P del Marketing "Prodotto, Prezzo, Promozione e Distribuzione"

DESTINATARI

Il percorso si rivolge a tutti coloro che in azienda necessitano di acquisire i fondamenti basic di marketing in termini di conoscenza, linguaggio comune e approccio.

DOCENTE

Andrea Boaretto | Adjunct Professor of Multichannel Marketing | MIP - Politecnico di Milano

OBIETTIVI

- Comprendere la visione integrata customer-centric basata sulla coerenza tra le leve di marketing
- Approfondire in dettaglio tutte le leve di marketing della value proposition
- Sperimentare e toccare con mano esempi e casi di marketing in ambito B2B e B2C

LE DATE

28 Febbraio - Product

28 Marzo - Pricing

20 Aprile - Promotion

29 Maggio - Place

DOVE

- In aula a Milano
- n videoconferenza



Marketing Fundamentals 4Power: **PRODUCT**

Milano 28 febbraio - h 9:00/17:15

09:00 Registrazione partecipanti e welcome coffee

09:30 Introduzione al processo di marketing ed elementi di marketing strategico

- Il processo di marketing
- Segmentazione, posizionamento e targeting
- Il marketing mix

10:45 Il prodotto: concetti introduttivi

11:15 Coffee Break

11:30 Il ciclo di vita del prodotto

12:15 Da prodotto a servizio

- Servitization e prodotto allargato
- Le peculiarità dei servizi e le leve di marketing

13:30 Lunch

14:30 Il posizionamento di prodotto: esempi e casi di uso delle mappe percettive

16:30 Da prodotto ad esperienza: implicazioni e nuovi approcci di marketing

17:00 Conclusioni



Marketing Fundamentals 4Power: **PRICE**

Milano 28 marzo - h 9:00/17:15

09:00 Registrazione partecipanti e welcome coffee

09:30 Ripresa principali concetti di marketing strategico

10:00 Il pricing nella value proposition

- Il processo di fissazione del prezzo
- Le logiche di fissazione del prezzo

11:30 Coffee Break

11:45 Casi particolari di pricing

- Tattiche di pricing
- Le gare
- Prezzi e canali di vendita
- Dynamic pricing

13:30 Lunch

14:30 Esercizio sul value base pricing

Esercitazione attraverso simulazioni in excel di value bases pricing applicato per un'azienda B2B

16:00 Prezzo e ciclo di vita del prodotto / servizio

17:15 Conclusioni



Marketing Fundamentals 4Power: **PROMOTION**

Milano 20 aprile - h 9:00/17:15

09:00 Registrazione partecipanti e welcome coffee

09:30 Ripresa principali concetti di marketing strategico

10:00 Promotion & communication nella value proposition

- Il processo di comunicazione
- Le leve di comunicazione e promozione

11:30 Coffee Break

11:45 La comunicazione multicanale

- Ecosistemi multicanale
- Content strategy
- Esempi e casi di ecosistemi multicanale in settori B2B e B2C

13:30 Lunch

14:30 Esercitazione a gruppi sulla definizione di un piano di comunicazione multicanale in ambito B2B o B2C

16:30 Discussione dell'esercitazione

17:15 Conclusioni



Marketing Fundamentals 4Power: **PLACE**

Milano 29 maggio - h 9:00/17:15

09:00 Registrazione partecipanti e welcome coffee

09:30 Ripresa principali concetti di marketing strategico

10:00 Place nella value proposition

- I canali distributivi
- Il punto vendita

11:30 Coffee Break

12:45 Trade marketing

- Leve di trade marketing
- Strategie di comunicazione push vs pull verso gli intermediari

13:30 Lunch

14:30 Lavoro a gruppi su un caso B2B2C di assessment dei canali di vendita e strategie di approccio agli intermediari

16:30 Discussione dell'esercitazione

17:15 Conclusioni

DA COMPILARE IN STAMPATELLO E INVIARE VIA FAX AL NUMERO:

06.85.35.42.52 - 06.85.30.10.46 oppure via e-mail: info@businessinternational.it

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento, da parte di Fiera Milano Media SpA - Divisione Business International, della presente scheda - da inviare via fax al numero **0685354252/0685301046** o via e-mail a **info@businessinternational.it** - debitamente compilata e sottoscritta per accettazione.

INTERO PERCORSO

€ 950,00 + IVA 22%

PER AGEVOLAZIONI E ISCRIZIONI ALLE SINGOLE GIORNATE

Stefania Barbi - 06.84541261 - s.barbi@businessinternational.it

DATI DEL PARTECIPANTE

Nome _____
Cognome _____
Qualifica _____
E-mail _____
Tel. _____ Fax _____

DATI PER LA FATTURAZIONE

Ragione Sociale _____
Indirizzo Sede Legale _____
Indirizzo di Fatturazione _____
P.IVA _____
Città _____ PR _____ CAP _____

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente e intestato a Fiera Milano Media SpA - Divisione Business International utilizzando:

- o Bonifico Bancario - Banca Popolare di Milano - IBAN: IT 25 E 05584 20502 00000000014
- o Carta di Credito: o Visa o Mastercard

Carta numero

Valevole fino al:/...../.....

FORMAZIONE FINANZIATA PER LE AZIENDE

Il percorso formativo è finanziabile tramite voucher, oppure possono essere progettate ad hoc a seconda delle necessità specifiche: in questo caso possono essere presentate come piano formativo aziendale. Business International si avvale di partner specializzati per supportare gratuitamente i partecipanti nella richiesta e gestione dei finanziamenti alla formazione.

Diritto di recesso e iscrizione sostituito

Salvo quanto stabilito dall'articolo 65, commi 3, 4 e 5 del D. Lgs. del 6 settembre 2005 n. 206, il partecipante ha il diritto di recedere entro e non oltre 10 giorni lavorativi precedenti la data dell'iniziativa (Percorso di Base:

14 febbraio 2015 - Percorso Specialistico: 9 maggio 2015 - Intero Percorso: 14 febbraio 2015), senza alcuna penalità e senza specificarne il motivo mediante l'invio di una comunicazione scritta indirizzata a Business International - Fiera Milano Media SpA, Piazza della Repubblica 59 - 00185 Roma, Italia mediante raccomandata a/r.

La comunicazione può essere inviata, entro lo stesso termine, anche mediante telegramma, telex, posta elettronica e fax, a condizione che sia confermata mediante raccomandata a/r entro le quarantotto ore successive. Decorso tale scadenza, non sarà più possibile esercitare il diritto di recesso pertanto, anche in mancanza di partecipazione, verrà addebitata al partecipante l'intera quota di iscrizione. Il partecipante potrà comunque iscriversi un sostituto purché il nominativo del medesimo venga trasmesso mediante comunicazione scritta almeno 1 giorno prima della data dell'evento. Fiera Milano Media SpA - Divisione Business International si riserva il diritto di modificare il programma ed i relatori/docenti dell'iniziativa senza alcun preavviso. Il programma aggiornato dell'iniziativa è sempre consultabile sul sito <http://www.businessinternational.it>.

Privacy. Fiera Milano Media SpA - Divisione Business International, La informa che il trattamento dei Suoi dati personali avviene in osservanza di quanto disciplinato dalla nuova normativa sulla Privacy (D.Lgs. 30/06/2003 n. 196 del nuovo codice). Per visualizzare la versione completa dell'informativa prevista ai sensi dell'art. 13, La preghiamo di digitare il seguente indirizzo **www.businessinternational.it**.

TIMBRO E FIRMA