

Adeguare le competenze
per affrontare il cambiamento

ANES



LUNEDI
18 GIUGNO
2012

Relatori



LORENZO MARIA PAOLI

Senior manager Strategic Management Partners, società di consulenza di direzione e organizzazione aziendale, ha maturato sin dal 2001 una profonda conoscenza del mercato dell'editoria tecnica e specializzata italiana.



STEFANO GARISTO

Manager Strategic Management Partners, esperto di marketing b2b, ha maturato negli anni una profonda esperienza del mercato dell'editoria professionale.

**Il marketing per gli editori b2b:
strategie, modelli, strumenti**

Per un imprenditore il marketing è pane quotidiano. A volte, però, c'è bisogno di **verificare le conoscenze**, rinfrescare le strategie, sistematizzare le tattiche. Soprattutto in tempi di crisi come quelli attuali il ripensamento e l'eventuale **ridefinizione del proprio modello di business** può diventare un asset importante. Questo corso affronta e sintetizza in una sola giornata tutti i **grandi temi del marketing classico**. Verranno quindi passati in rassegna strategie, processi, modelli, strumenti, indicatori e relative applicazioni, con focus particolare sul **marketing per l'editoria b2b**. La parte teorica sarà accompagnata dall'analisi di casi esemplari di successo.

PROGRAMMA

- Il mercato b2b in Italia
- Posizione del cliente, processo d'acquisto, segmentazione nel mercato 2b2
- I fattori critici di successo nel b2b rispetto al b2c
- Il ruolo del marketing per l'editore b2b e la relazione con le altre funzioni aziendali
- Il piano di marketing: strategia, budget, scelte operative
- Strumenti di monitoraggio dell'attività: i KPI
- I processi di marketing e la loro misurazione
- Il DataBase Marketing: strategie e vantaggi
- Il Customer Relationship Management (CRM): obiettivi e strumenti
- Raccolta e gestione delle informazioni tramite il DB Marketing e il CRM
- Strumenti e modelli: SWOT, Value Chain, posizionamento, ecc.

Destinatari del corso

Imprenditori, Direttori Marketing, Direttori Commerciali, Marketing Manager, Responsabili di prodotto e di progetto, liberi professionisti.

Durata

1 giornata (9.30-13.00 - 14.00-18.00)

Prezzo Soci ANES

250€ + IVA

210€ + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Prezzo non Soci

400€ + IVA

340€ + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Termine iscrizioni anticipate

8 giugno 2012

Chiusura iscrizioni

13 giugno 2012

ANES

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

