MARKETING PER LO SVILUPPO COMMERCIALE

come realizzare un piano di marketing e comunicazione per crescere le vendite

Si tratta un programma formativo altamente specializzato ideato per sviluppare competenze e conoscenze nell'area della comunicazione aziendale.
Le persone che si occupano di **strategia promozionale, vendite, marketing, comunicazione, pubbliche relazioni e pubblicità** si confrontano spesso con un settore che continua ad evolversi e cambiare ed è facile perdere di vista i punti di riferimento guida per le scelte più idonee.
La parte tecnico-teorica di questo corso si rivolge alla dinamicità e all'esperienza degli addetti per consentire un quadro completo e chiaro dei **processi di marketing e comunicazione**. Da Walter Scott a Philip Kotler, da Seth Godin a Simon Sinek, i contenuti del corso descrivono le l**inee guida per una strategia ed una pianificazione efficaci**.

COSA IMPARERAI?

Durante questo percorso formativo, i partecipanti impareranno a definire obiettivi chiari, scelte e strategie per creare **piani di marketing e comunicazione completi**.
I corsisti potranno applicare concretamente le tecniche apprese creando piani applicati alla loro realtà aziendale.

Le lezioni saranno strutturate con un approccio teorico-pratico, combinando lezioni tecniche con simulazioni e casi studio. Vi sarà l'opportunità di applicare concretamente gli strumenti illustrati durante il corso sulla propria realtà personale e aziendale, in modo da acquisire una comprensione sicura e approfondita e sviluppare la capacità di utilizzarli in modo autonomo, competente ed entusiasta.

A CHI È RIVOLTO?

All'intera organizzazione aziendale tra cui titolari, soci, responsabili di area, project manager e collaboratori che si occupano di vendite, di marketing, di comunicazione, pubbliche relazioni e pubblicità.

QUANDO E DOVE?

Il corso, della durata di **16** ore si svolgerà presso l'Associazione Artigiani a Trento, in Via Brennero 182, o in una sede limitrofa, nelle seguenti date e orari:

- venerdì 23/01/2026 dalle 09.00 alle 13.00
- venerdì 30/01/2026 dalle 09.00 alle 13.00
- venerdì 06/02/2026 dalle 09.00 alle 13.00
- venerdì 13/02/2026 dalle 09.00 alle 13.00

Ci si riserva il diritto di comunicare modifiche di data e/o di spostare le lezioni in base ad eventuali necessità o emergenze.

DOCENTE

LOREDANA PANCHERI - formatore, consulente e docente esperto in coaching e nello sviluppo delle competenze trasversali: relazionali, comunicative, metodologie e organizzative personali, nei team e a livello aziendale.

Vuoi avere maggiori informazioni? Contatta l'Ufficio Formazione di EBAT:
tel: **0461 420681** - e-mail: **formazione.gest@ebat.tn.it**

REQUISITI DI ACCESSO

L'azienda deve essere **iscritta a Fondartigianato**: verifica con il tuo consulente paghe se nel cassetto previdenziale compare la **sigla FART**.

COSTO

Il **corso è gratuito** per i dipendenti e i titolari/soci/collaboratori familiari di aziende artigiane associate che aderiscono a Fondartigianato.
Per poter usufruire del finanziamento che rende il corso gratuito, è necessario **dedicare del tempo alla compilazione dei moduli** e i partecipanti devono **garantire il 70% di frequenza**.

RITIRO / MANCATA FREQUENZA

Il mancato raggiungimento delle ore di frequenza o il ritiro di un partecipante una volta firmata la dichiarazione di impegno comportano per EBAT un taglio di budget non recuperabile, che verrà addebitato all'azienda.
Effettuate l'iscrizione solo se siete certi di poter garantire la frequenza al corso.

POSTI DISPONIBILI

Il corso potrà essere confermato al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti e fino ad un massimo di 15 partecipanti. Le iscrizioni saranno accolte in ordine cronologico.

ISCRIZIONE

LE ISCRIZIONI VANNO EFFETTUATE ENTRO IL **30 SETTEMBRE 2025**!
Invia la tua segnalazione di interesse per la partecipazione ai corsi **CLICCANDO QUI**