Psicologia di marketing e comunicazione per acquisire commesse sui mercati internazionali - Torino, 25 e 26 ottobre 2016

Torino, 25 e 26 ottobre 2016

Psicologia di marketing e comunicazione
per acquisire commesse sui mercati internazionali
Torino, 25 e 26 ottobre 2016 **(POSTI ESAURITI)**

Replica corso: Torino, 8 e 9 novembre 2016

La **competitività aziendale** ruota intorno anche a motivazioni di natura **psicologica** che favoriscono il corretto collocamento di un prodotto/servizio sui mercati internazionali, sulla valenza espressa da una efficace redazione e analisi delle customer satisfaction e/o del comportamento di un buyer.

Ceipiemonte, su incarico dei propri soci, ha organizzato quindi un modulo dal carattere innovativo progettato con l'intento di fornire tecniche utili per dar enfasi a tali principi e relativi vantaggi che ne derivano dall'applicazione sinergica di strumenti di marketing percettivo e relazionale nei cosiddetti comportamenti d'acquisto.

Un percorso formativo che, partendo dall'analisi del valore di un prodotto/servizio destinato alla vendita, ha spiegato ai partecipanti il corretto utilizzo e contestualizzazione di tecniche utili per imbastire una comunicazione efficace o avviare modalità di vendita la cui corretta implementazione garantisce un incremento della redditività aziendale e relativo livello di competitività.

Programma

- Biologia comportamentale
- Analisi transazionale
- Intelligenza emotiva
- Comunicazione persuasiva: le leve comportamentali
- Pulsioni e ricerca dei moventi d'acquisto
- Comportamenti d'acquisto e fonti di dissonanza
- Costo psicologico nell'acquisto
- Motivazione psicologica all'atto dell'acquisto
- Tensione psicologica e acquisto
- Leve temporali di marketing e comunicazione
- Psicologia del buyer
- Informazioni diagnostiche: le argomentazioni di vendita
- Legge del valore di prodotto/servizio
- Piramide degli accounts mentali del cliente
- Psicologia comportamentale: la piramide di Maslow
- Fattori esterni di efficacia della comunicazione di vendita
- Relazioni tra mission e marketing
- Segmentazione attitudinale del cliente
- Segmentazione del mercato
- Mappe di posizionamento mentale
- Communication satisfaction
- Relationship satisfaction
- Distribution satisfaction
- Price satisfaction
- Product satisfaction

- Interazioni prodotto/comunicazione
- Interazioni prodotto/canale
- Interazioni prodotto/prezzo

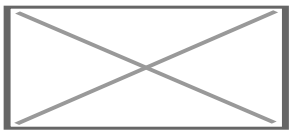
Destinatari
Personale addetto all'area marketing, comunicazione, tecniche di vendita, qualità, risorse umane e/o sviluppo organizzativo.

Orario: 9.00- 17.15

Sede di svolgimento: Ceipiemonte – Corso Regio Parco, 27 - Torino

Scadenza iscrizioni: 3 ottobre

Per informazioni:
Lucia Spina, Maddalena Covello tel. 011 6700.654/669
e-mail: formazionetecnica@centroestero.org



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 25.10.2016 / 26.10.2016
- **Orario:** 09:00 - 17:15
- **Luogo:** Ceipiemonte - Corso Regio Parco, 27 - Torino
- **Città:** Torino
- **Posti totali per azienda:** 20
- **Data inizio iscrizioni:** 13.07.2016
- **Data fine iscrizioni:** 03.10.2016

Per informazioni