Psicologia di marketing e comunicazione per aumentare la competitività aziendale in Italia e all'estero Torino, 16 novembre 2017

Psicologia di marketing e comunicazione per aumentare la competitività aziendale in Italia e all'estero Torino, 16 novembre 2017

Psicologia di marketing e comunicazione per aumentare la competitività aziendale in Italia e all'estero

Focus tematico

Torino, 16 novembre 2017

L'esatta percezione di quanto un **prodotto o un servizio** possa essere **psicologicamente "appetibile",** e una conseguente negoziazione che tenga conto di **come gestire il comportamento psicologico d'acquisto** di un buyer, di un cliente o di un consumatore, si configurano quali **fattori potenzialmente determinanti per incrementare le vendite.**

Il **focus tematico** che vi proponiamo mira ad **accrescere le competenze** dei partecipanti per:
§ **migliorare la comunicazione** legata al processo di vendita attraverso l'adozione di **strumenti e tecniche di marketing percettivo e relazionale,**
§ accrescere la capacità di **sintonizzarsi** efficacemente sulla **psicologia della controparte** per coglierne al meglio le necessità e i fabbisogni individuali

L'iniziativa è realizzata nell'ambito dei **Progetti Integrati di Filiera - PIF 2017-2019 – Aerospazio, Automotive, Meccatronica, Chimica verde e Cleantech, Salute e Benessere, Made in Piemonte: Agroalimentare, Abbigliamento, Alta Gamma e Design, Tessile**, gestiti dal Centro Estero per l'Internazionalizzazione (Ceipiemonte) su incarico di Regione Piemonte e finanziati dal **Fondo Europeo Sviluppo Regionale** attraverso il **POR FESR Piemonte.**

Programma:

Attraverso **esempi di applicazione pratica**, verranno discussi i seguenti temi:

Psicologia della comunicazione
- Comunicazione negoziale
- Comunicazione interpersonale

- Pianificazione comunicazionale: principi psicologici, tecniche e strumenti di comunicazione
- Psicologia comportamentale
- Analisi transazionale - cenni
- Intelligenza emotiva e leve persuasive

Psicologia di marketing
- Marketing percettivo e relazionale
- Comportamenti di acquisto e fonti di dissonanza
- Competitività del venditore/fornitore
- Gerarchia dei bisogni
- Leve temporali e combinatorie di vendita

Psicologia del cliente/buyer
- Motivazione psicologica all'atto di acquisto
- Fattori esterni di efficacia della comunicazione
- Segmentazione attitudinale del cliente/buyer
- Interazioni prodotto/comunicazione, prodotto/canale e prodotto/prezzo
- Customer satisfaction: communication, relationship, distribution

Relatore:

Dr. Piero Ponti Sgargi - Esperto di Comunicazione aziendale e psicologia applicata alla vendita e ai processi di acquisto

Sede di svolgimento e orario:

Ceipiemonte, Corso Regio Parco 27 - Torino - h.9.30-17.30

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

La partecipazione è **gratuita, previa iscrizione.**

Per aderire occorre cliccare su "Nuova iscrizione" e seguire le indicazioni per l'adesione. Le adesioni verranno accolte in ordine di arrivo per un massimo di 18 aziende aderenti ai suddetti PIF: qualora queste ultime non saturassero il totale dei posti disponibili, potranno essere ammesse anche aziende non appartenenti ai PIF.

Scadenza adesioni:

6 novembre

Per ulteriori informazioni:
Lucia Spina
Tel. +39 011 6700654 Fax +39 011 6965456
Email: lucia.spina@centroestero.org

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 16.11.2017
- **Orario:** 09:30 - 17:30
- **Luogo:** Ceipiemonte, Corso Regio Parco 27, Torino
- **Sala:** NUMIS
- **Città:** Torino
- **Posti totali:** 18
- **Posti disponibili:** 4
- **Posti totali per azienda:** 1
- **Data inizio iscrizioni:** 24.10.2017
- **Orario inizio iscrizioni:** 09:00
- **Data fine iscrizioni:** 06.11.2017
- **Orario fine iscrizioni:** 12:00

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

Corso Regio Parco 27 - 10152 Torino

Lucia Spina

Tel. +39 011 6700653/Fax +39 011 6965456

Email: lucia.spina@centroestero.org