

# IL MARKETING DELLO STUDIO PROFESSIONALE in 24 ore

OVVERO NON VENDERE, MEGLIO FARSI COMPRARE LA PROPRIA PROFESSIONALITA'

## Programma di massima

### **Marketing strategico: dall'orientamento al prodotto all'orientamento al mercato e al Cliente finale, Human**

I concetti di strategia dello studio tecnico  
Ruolo e mission del marketing strategico all'interno dello studio  
Concetti base di strategia: la pianificazione strategica

### **Marketing strategico: dall'analisi di mercato alle scelte strategiche**

Analisi di attrattività di mercato e di competitività  
Ciclo di vita del prodotto/lavoro  
Scelte d'orientamento strategico  
Differenziazione

### **Creare un'offerta integrata**

Quali strategie di prodotto/servizio scegliere  
Come progettare e gestire il piano di marketing nella mappa della strategia  
Saper sviluppare strategie di prezzo adeguate al target obiettivo

### **Comunicare valore**

Quali strategie di comunicazione scegliere

### **Tradurre la strategia marketing in un piano d'azione operativo**

Il processo di pianificazione: logica, fasi, finalità  
Dall'analisi di contesto alla mappatura operativa  
Il campo d'azione del marketing operativo

### **Costruire il proprio piano di marketing operativo multicanale**

Le tappe chiave del piano marketing operativo multicanale  
I diversi supporti del piano multicanale: promozione immagine e "vendita" dello studio, marketing diretto, fiere e organizzazione di eventi, leaflet, street marketing

### **Integrare web e social media nel piano di marketing operativo**

Email ed e-newsletter: gli elementi fondamentali  
Fattori critici di successo del web  
Social network e blog  
Sviluppare il marketing virale intorno ai propri prodotti e marchi  
Il piano editoriale web  
Valore e rischi della viralità

MKS24/ACVMC/1/2017

**PRIMA LEZIONE MARTEDI' 24 OTTOBRE 2017 ORE 15.00**

IL CORSO SI SVOLGERA' CON UN INCONTRO SETTIMANALE DI 4 ORE  
il MARTEDI' dalle ore 15.00 alle ore 19.00

**Sede: MACERATA  
Via I Maggio, 1/f**

**VIDEOCONFERENZA: in questo caso sar  possibile seguire le lezioni da aula propria**

Quota di partecipazione € 190,00 + Iva. Pagabile bonifico bancario seconda lezione

**A completamento del percorso formativo si rilasciano crediti formativi differenziati a seconda dell'Ordine Prof.le di appartenenza, ai sensi art.7 del D.P.R. n. 137 del 7 agosto 2012**

**Scheda iscrizione (scadenza Lunedì 23 ottobre 2017)**

da inviare via fax al numero 071/9203600 oppure via mail a [info@theacs.it](mailto:info@theacs.it)

Nome e Cognome : \_\_\_\_\_ Cod. Fisc. \_\_\_\_\_

Data di nascita: \_\_\_\_\_ Luogo di nascita: \_\_\_\_\_

Residenza: \_\_\_\_\_ Citt : \_\_\_\_\_

Tel: \_\_\_\_\_ e-mail \_\_\_\_\_

Ordine di appartenenza e num. iscrizione o titolo posseduto: \_\_\_\_\_

Fattura da intestare a: \_\_\_\_\_

P. Iva: \_\_\_\_\_

Via: \_\_\_\_\_ n. \_\_\_\_\_ Citt : \_\_\_\_\_

Luogo e data: \_\_\_\_\_

Firma

\_\_\_\_\_

Ai sensi della legge 196/2003 per la tutela della privacy:  do il consenso  nego il consenso trattamento dati personali

Firma

\_\_\_\_\_