



Camera di Commercio
Pisa

assefi AGENZIA SPECIALE
PER I SERVIZI FINANZIARI
della CAMERA DI COMMERCIO DI PISA

Formazione 2011



PER CREARE E SVILUPPARE L'IMPRESA



Formazione 2011

INDICE

AVVIARE UN'IMPRESA

- Aprire un negozio on line pag. 3
- Avviare un'impresa nell'ambito dei servizi all'infanzia 3
- Avviare un bed & breakfast in toscana VI edizione 3
- 5 giorni per mettersi in proprio 4

INNOVAZIONE

- Trasformare l'innovazione in valore sul mercato (3 moduli) 4

INTERNAZIONALIZZAZIONE

- Vendere all'estero: il contratto di compravendita e di agenzia internazionale e l'uso del Legal English 4
- I nuovi Incoterms 5
- L'export credit risk management: come incassare senza rischi 5
- English for internazionalization 6
- Marketing internazionale 6

FINANZA E CONTROLLO E PROJECT MANAGEMENT

- Comunicare con le banche 7
- Il controllo di gestione nel settore moda: pianificare una nuova collezione in ottica di risultati attesi 7
- L'utilizzo di excel per la gestione dei budget operativi 8
- Project management: la metodologia dei 12 steps 8

ORGANIZZAZIONE

- Gestire le persone: motivarle e responsabilizzarle 9
- Gestione e motivazione della rete di vendita 9
- Gestire le persone: come sviluppare una comunicazione efficace per la gestione dei collaboratori 9

MARKETING

- Web marketing - Corso Base. Aumentare la propria visibilità sul web per incrementare le vendite 10
- Web marketing - Corso Avanzato. Aumentare la propria visibilità sul web per incrementare le vendite 10
- Marketing fieristico e tecniche di gestione del cliente in fiera 11
- L'arte di vendere: come ottenere il massimo 11

I programmi completi dei corsi sono disponibili sul sito internet della Camera di Commercio di Pisa www.pi.camcom.it alla voce "Formazione per le imprese".

Per informazioni e iscrizioni contattare ASSEFI-Azienda speciale della Camera di Commercio di Pisa per i servizi finanziari alle imprese
tel. 050/503275 fax 050/512365 e-mail: assefi@pi.camcom.it

AVVIARE UN'IMPRESA

APRIRE UN NEGOZIO ON LINE

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono avviare un'attività commerciale senza dotarsi di una struttura fisica, commercializzando i propri prodotti/servizi solo attraverso il Web.

Il corso si svolgerà con sessioni teoriche e pratiche che consentiranno ai discenti di prendere familiarità con l'uso di una piattaforma e-commerce.

Programma di massima

1. I diversi aspetti della vendita on line: e-commerce, e-bay, aste.
2. Aspetti legali e fiscali
3. Il progetto e-commerce: le strategie per aumentare la propria visibilità
4. Aprire un negozio Ebay
5. Esempi pratici di utilizzo di una piattaforma e-commerce

Docenti: Mauro Fedele - Open2b Software

Date: 22-23 febbraio 2011 – Orario: 9.30-13.30 – 14.30-17.30

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 240,00 (IVA inclusa)

AVVIARE UN'IMPRESA NELL'AMBITO DEI SERVIZI ALL'INFANZIA

(in collaborazione con il personale dell'ufficio Servizi Educativi del Comune di Pisa)

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono avviare un'impresa nell'ambito dei servizi all'infanzia: asili nido, centri gioco, baby parking, nidi domiciliari ecc.

Programma di massima

1. Primi passi per l'apertura dell'attività: normativa e autorizzazioni
2. La qualità dei sistemi educativi e l'accreditamento
3. Il progetto educativo
4. Testimonianza Imprenditoriale
5. Il Business Plan: l'idea e le risorse economico finanziarie

Docenti: ASSEFI e Referente Ufficio Servizi Educativi del Comune di Pisa

Date: 14-16-21-23-25 marzo 2011 – Orario: Moduli I-II-III 15.00-18.30 / Moduli IV e V 9.30-13.30

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 240,00 (IVA inclusa)

AVVIARE UN BED & BREAKFAST IN TOSCANA - VI edizione

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a tutti coloro che dispongono o possono disporre di un immobile, ed intendono sfruttarlo a fini turistico ricettivi per attività di Affittacamere e Bed & Breakfast, Case Vacanze, Agriturismo.

Programma di massima

1. L'idea d'impresa, le scelte di base, la legislazione vigente
2. La scelta della forma giuridica
3. Il marketing turistico
4. Il piano economico e finanziario: gli investimenti e le possibilità di guadagno
5. Esercitazione pratica: redazione del Business Plan

Docenti: ASSEFI

Date: 17-19-24-26-27 maggio 2011 – Orario: 9.30-13.30

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 264,00 (IVA inclusa)

5 GIORNI PER METTERSI IN PROPRIO

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto ad inoccupati che vogliono darsi un impiego e ad occupati che vogliono mettersi in proprio e fornisce gli strumenti pratici per progettare ed avviare un'impresa con successo.

Programma di massima

1. Primi passi per l'apertura dell'attività: aspetti giuridici e fiscali
2. Il piano d'impresa: dall'idea al Business Plan
3. L'idea e le risorse economico finanziarie
4. Le agevolazioni possibili
5. I piani economico finanziari di previsione (Esercitazione pratica)

Docenti: ASSEFI

Date: 11-13-18-20-21 ottobre 2011 – Orario: 9.30-13.30

Sede: Camera di Commercio di Pisa – Piazza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 240,00 (IVA inclusa)

INNOVAZIONE

TRASFORMARE L'INNOVAZIONE IN VALORE SUL MERCATO (3 MODULI)

Destinatari e obiettivi: Il corso è rivolto a tutti coloro che vogliono utilizzare la propria innovazione per ottenere un valore sul mercato.

Il corso si propone quindi di fornire gli strumenti per gestire l'innovazione affinché questa non resti una brillante idea o un brevetto chiuso in un cassetto e sperimentarli su casi pratici.

Programma di massima

I modulo: DALL'INNOVAZIONE AL BUSINESS PLAN (16 ore)

- a) Analizzare l'impatto strategico di un'innovazione
- b) Strutturare il processo di business planning di un'idea innovativa
- c) Progettare la struttura organizzativa e finanziaria per portare sul mercato un'innovazione

II modulo: GESTIONE DELL'INNOVAZIONE (16 ore)

- a) Innovazione e valore: concetti di base, metodi di misura e casi pratici
- b) Dalla logica innovazione di prodotto/processo ai modelli per creare valore
- c) Rassegna di metodologie pratiche: dalla segmentazione di mercato alla strategia "Oceano Blu"

III modulo: L'INTELLIGENZA IMPRENDITORIALE IN AZIONE (24 ore)

- a) Stili di management e formule imprenditoriali per l'innovazione
- b) Testimonianze di imprenditori e manager: casi di successo nell'ambito dell'innovazione
- c) Il ruolo della leadership e della comunicazione nelle relazioni con collaboratori e partners.

Docente: Dott. Gabriele Orlandi

Date: Ogni martedì pomeriggio a partire dal 22 febbraio fino al 7 giugno 2011 – Orario: 14.30-18.00

Sede: Camera di Commercio di Pisa – Piazza V. Emanuele II, 5

Quota di iscrizione: 450 euro (+Iva 20%).

INTERNAZIONALIZZAZIONE

VENDERE ALL'ESTERO: IL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA E DI AGENZIA INTERNAZIONALE E L'USO DEL LEGAL ENGLISH

Destinatari: Imprenditori, responsabili o addetti ufficio commerciale. Il corso si pone l'obiettivo di esaminare le principali problematiche giuridico-internazionalistiche e linguistiche connesse alla redazione di un contratto con un partner estero,

prendendo quale esempio i contratti maggiormente in uso presso gli uffici legali di PMI e SPA al fine di far acquisire ai corsisti competenze pratiche e skills finalizzati a redigere un contratto.

Programma di massima

1. I contratti del commercio internazionale e le tecniche di redazione
2. Le diverse fasi contrattuali e le più diffuse clausole di un commercial contract
3. La fase patologica del contratto: quali rimedi
4. Le tipologie maggiormente utilizzate e le più recenti novità normative in materia: il contratto di agenzia internazionale, i contratti di distribuzione, gli accordi industria e commercio, le provvigioni, l'esclusiva e la cessazione del contratto

Docente: Avv.to Simona Piccioni

Data: 14-15 giugno 2011 – Orario: 9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 200,00 (+IVA).

I NUOVI INCOTERMS

Destinatari: uffici amministrativi, uffici spedizione, uffici estero. Il corso si pone l'obiettivo di aggiornare i partecipanti sui nuovi accordi commerciali di vendita editi dalla Camera di Commercio internazionale entrati in vigore il 01/01/2010.

Programma di massima

- Raffronto incoterms anno 2000 ed anno 2010.
- Analisi dettagliata di ciascuno dei nuovi accordi commerciali di vendita
- I nuovi criteri di classificazione degli incoterms
- Gli incoterms strattamente marittimi
- Gli incoterms utilizzabili per tutta le altra modalità di trasporto
- Gli incoterms a partenza
- Gli incoterms a destino
- I nuovi incoterms DAT e DAP
- Implicazioni doganali dei nuovi accordi commerciali
- Gli inconvenienti della resa EXW
- Interazione dei nuovi accordi commerciali con la certificazione AEO

Docente: Dott. Simone Del Nevo

Data: 19 gennaio 2011 – Orario: 9.30 - 13.30

Sede: Camera di Commercio di Pisa – Via Francesca sud, 88 - SANTA CROCE SULL'ARNO

Quota di iscrizione: 50,00 (+IVA).

L'EXPORT CREDIT RISK MANAGEMENT: COME INCASSARE SENZA RISCHI

Destinatari: Imprenditori, responsabili o addetti ufficio commerciale. Il corso si pone l'obiettivo di analizzare e definire gli strumenti per la gestione critica del rischio di credito nelle transazioni commerciali internazionali. Saranno analizzati gli strumenti finanziari ed assicurativi, nel breve e nel medio lungo termine, anche attraverso l'analisi di casistiche pratiche relative ad operazioni realmente avvenute.

Programma di massima

L'Export Credit Risk Management

- L'importanza dell'export credit risk management;
- La differenza fra strumenti assicurativi e strumenti finanziari;
- Strumenti nel Breve Termine e nel Medio Lungo Termine;
- Le variabili critiche: importo, paese, merce, forza contrattuale, cliente;
- Come definire la migliore scelta di pagamento;

Gli strumenti finanziari

- Il credito documentario e le garanzie bancarie autonome;
- Il forfaiting e l'intervento di Simest;
- Il credito acquirente e le linee open: l'intervento di Sace e Simest;

Gli strumenti assicurativi

- L'assicurazione dei crediti all'esportazione: principi, ambiti di operatività, la globalità, il premio, l'indennizzo, il recupero del credito, le clausole di primo rischio, le franchigie;
- Strumenti nel BT
- Strumenti nel MLT

Docente: Studio Del Sorbo srl - Dott. Domenico Del Sorbo

Data: 27 gennaio 2011 – Orario: 9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 100,00 (+IVA).

ENGLISH FOR INTERNAZIONALIZATION

Destinatari: This course is designed to help all people working in an international context who do business with a range of different cultures. It will help people manage their business more effectively by improving their communication skills and English language competency.

Programma di massima

Module 1

- language structures (danger verbs, time reference)
- business expressions
- false friends (vocabulary)
- pronunciation

Module 2 Company Talk explores how to present your company, product and or services, how to talk about yourself and your role and how to build rapport with your business clients or partners

Module 3 Communication Skills presents the language of English on the telephone with the essential phrases for effective telephone management and Writing effective emails with the essential phrases for writing emails

Module 4 The International Fair looks at the most important language needed when working in a Trade Fair e.g. making contact and managing information, managing the stand, managing new and returning clients and following up on contacts and correspondence

Docente: Louise Evans

Data: 21-28 aprile e 5-12-24-26 maggio 2011 – Orario: 14.30 - 18.30

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 300,00 (+IVA).

MARKETING INTERNAZIONALE

Destinatari: imprenditori, addetti ufficio export, export managers, marketing managers. Il corso ha l'obiettivo di fornire le competenze necessarie per affrontare i mercati internazionali elaborando piani e strategie di marketing. Aiutare le imprese a affrontare i mercati esteri in un'ottica moderna di marketing internazionale, partendo dalla necessità di analizzare costantemente il contesto internazionale e il contesto

specifico nel quale si intende operare. Individuare strategie integrate paese/prodotto/programmi aziendali.

In particolare, il programma ha l'obiettivo di fornire le conoscenze atte a individuare le caratteristiche del mercato target tali da consentire un adeguato sviluppo delle proprie politiche aziendali di penetrazione e di radicamento commerciale, di organizzare una strategia di prezzo, distribuzione e comunicazione.

Programma di massima

- Marketing internazionale e mercati esteri
- Scelta, analisi e selezione dei mercati esteri:
- scelta del target e posizionamento;
- Canali di ingresso sui mercati esteri:
- Strategie cross-border;
- Il prodotto - marca, gamma, confezione: il concept di prodotto;
- l'organizzazione per la gestione internazionale del prodotto;
- Il Prezzo: Definizione e ruolo del prezzo;
- Metodi per la determinazione dei prezzi;
- Scelta della politica internazionale dei prezzi;

- La politica di comunicazione;
- Scelta dei mezzi di comunicazione;
- La politica promozionale;
- Strumenti promozionali innovativi per i mercati internazionali;
- Il controllo del piano di marketing internazionale.

Docente: Change spa

Data: 30 giugno e 5 luglio 2011 – Orario: 9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 200,00 (+IVA).

FINANZA E CONTROLLO E PROJECT MANAGEMENT

COMUNICARE CON LE BANCHE

Destinatari: Imprenditori, responsabili o addetti ufficio commerciale. Il corso ha l'obiettivo di fornire all'imprenditore gli strumenti operativi necessari per il conseguimento di concreti benefici economici e finanziari. Il corso ha inoltre la finalità di fornire dettagli sulle concrete possibilità di recuperare risorse finanziarie dalla gestione dei parametri di bilancio.

Programma di massima

- i sistemi in uso presso le banche: gli strumenti per il monitoraggio periodico della situazione economico/finanziaria di impresa in ottica basilea 2. cenni su basilea 3
- il piano dei conti in ottica bancaria: cosa vogliono vedere davvero le banche.
- la "bancabilità" del bilancio di impresa: come valorizzare al massimo le informazioni contabili.
- l'organizzazione aziendale finalizzata al miglioramento delle condizioni di utilizzo delle fonti di finanziamento
- monitorare la situazione finanziaria di impresa: gli andamenti del rapporto con la banca, l'utilizzo e il costo degli affidamenti, la centrale rischi.
- la programmazione e la gestione del fabbisogno finanziario di fine mese.
- monitoraggio periodico delle condizioni di accesso e di utilizzo del credito.
- il controllo di gestione come strumento di pianificazione strategica.
- strumenti per la pianificazione d'impresa: il controllo economico/patrimoniale

Docente: Brogi&Pittalis - Consulenti di direzione

Data: 1 febbraio 2011 – Orario: 9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 150,00 (+IVA).

IL CONTROLLO DI GESTIONE NEL SETTORE MODA: PIANIFICARE UNA NUOVA COLLEZIONE IN OTTICA DI RISULTATI ATTESI

Destinatari: imprenditori, responsabili di area tecnica. Il corso ha l'obiettivo di fornire strumenti di conoscenza per affrontare l'innovazione di processo all'interno delle PMI e sviluppare competenze per attuare l'innovazione in modo trasversale nei processi aziendali. Infine ha la finalità di delineare le opportunità di definizione del sistema di pianificazione e controllo con il quale guidare il cambiamento e misurare i risultati.

Programma di massima

- Definizione di un progetto di innovazione
- Gestire progetti di innovazione nel settore moda
- Ricercare le fonti finanziarie più convenienti a supporto dei processi di innovazione delle PMI
- Costruzione del budget economico
- Tecniche di determinazione dei costi della produzione manifatturiera
- Natura e tipologia dei costi di produzione
- Analisi degli scostamenti tra budget preventivo e consuntivo
- Criteri di misurazione del rendimento e della produttività di linee di produzione

Docente: Brogi&Pittalis - Consulenti di direzione

Data: 29 settembre - 6-7 ottobre 2011 – Orario: 9.00 - 13.30 / 14.30 - 18.00 - 7 ottobre 9.00 - 13.00
Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA
Quota di iscrizione: 300,00 (+IVA).

L'UTILIZZO DI EXCEL PER LA GESTIONE DEI BUDGET OPERATIVI

Destinatari: imprenditori, responsabili di area tecnica e per responsabili amministrativi. Il corso si propone di valutare le implicazioni non soltanto economico finanziarie, ma anche organizzative e strategiche, di progetti aziendali di crescita e mira a fornire gli strumenti operativi per effettuare in modo completo ed efficace tali valutazioni.

Programma di massima

- La formalizzazione di una strategia di crescita: le diverse opzioni disponibili
- Modelli finanziari e tecnico-produttivi per valutare la convenienza dei progetti di investimento
- La ricerca delle più opportune forme di copertura
- Le diverse fasi di un processo di m&a (merger&acquisition) analisi e impostazione preliminare
- valutazione degli aspetti strategici e organizzativi
- quantificazione e valutazione dell'impatto economico-finanziario e fiscale
- negoziazione, lettera di intenti e closing, cenni ai più significativi aspetti giuridici
- la gestione dell'integrazione tra le realtà aziendali oggetto della acquisizione/fusione: i punti di attenzione

Docente: Crabiz

Data: 18-20-25-27 ottobre 2011 – Orario: 14.30 - 18.30
Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA
Quota di iscrizione: 200,00 (+IVA).

PROJECT MANAGEMENT: LA METODOLOGIA DEI 12 STEPS

Destinatari: imprenditori, managers aziendali, managers pubblici, program managers, project managers, project leaders, che gestiscono persone e progetti. Chiunque sia interessato ad acquisire un modello pratico di pianificazione ed esecuzione di qualsiasi progetto. Infine coloro che vogliono prepararsi per la certificazione internazionale della materia. L'intero corso sarà contornato da casi studio e da esercitazioni che permetteranno ai partecipanti di mettere in pratica immediatamente i concetti esposti attraverso lavori di gruppo.

Programma di massima

- L'importanza del project management come sistema di applicazione nella vita delle organizzazioni
- Assegnazione di un progetto oggetto di esercitazione per l'intero corso
- Il ciclo di vita di un progetto: le cinque aree di processo
- La verifica della validità di una idea di progetto: il Triple Constraints, gli Stakeholders, il Project Manager
- I cinque punti di partenza: Scopo, Obiettivi, Deliverables, Risks, Milestones
- Creazione di un documento guida iniziale: il charter
- La Pianificazione
- Il WBS - Work Breakdown Structure: la divisione del progetto attraverso task di attività e loro descrizione
- La formazione del team e gli aspetti relative alle risorse umane
- La formazione del budget e dei modelli di controllo
- Il timing e gli strumenti di applicazione
- La gestione dei rischi
- Gli aspetti della comunicazione e la creazione del piano di comunicazione
- La creazione del manuale e lancio del progetto
- Esercitazioni

Docente: Dott. Antonello Bove

Data: 15-16 giugno 2011 – Orario: 9.30 - 13.30 / 14.30-17.30
Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA
Quota di iscrizione: 350,00 (+IVA se dovuta).

ORGANIZZAZIONE

GESTIRE LE PERSONE: MOTIVARLE E RESPONSABILIZZARLE

Destinatari ed obiettivi: Imprenditori, responsabili aziendali devono coordinare il lavoro di collaboratori e dipendenti. Il corso si pone l'obiettivo di fornire strumenti utili per costruire un gruppo di lavoro motivato e soddisfatto. La scarsa motivazione dei collaboratori crea un clima negativo che produce un doppio danno all'azienda: scarsa produttività ed alto turn over. L'azienda, cioè, si trova ad avere al suo interno forza lavoro inefficiente o forza lavoro valida ma poco motivata e quindi alla ricerca di un altro impiego.

Programma di massima

1. La gestione dei collaboratori
2. La comunicazione come strumento per la gestione dei collaboratori
3. La gestione dei collaboratori come gruppo
4. La gestione operativa dei collaboratori
5. Le fasi per garantire la produttività e la qualità nello svolgimento dei compiti
6. La motivazione e lo sviluppo dei collaboratori

Docente: Dott.ssa Beatrice Pagliai - Personae

Data: 12-14 luglio 2011 – Orario: 9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 200,00 (+IVA).

GESTIONE E MOTIVAZIONE DELLA RETE DI VENDITA

Destinatari ed obiettivi: Imprenditori e responsabili di area. Il corso ha la finalità di aiutare il Responsabile della rete di vendita a prendere piena consapevolezza del proprio ruolo e a utilizzare gli strumenti volti a ottimizzare la gestione e motivazione dei propri venditori.

Programma di massima

- il ruolo del supervisore della rete di vendita: job description
- la selezione dei venditori: definizione del profilo, organizzazione del processo di selezione
- definizione delle conoscenze di base: conoscenze verso skills, sviluppo della cultura del ruolo.
- la formazione comportamentale: affiancamento formativo, formazione interna, formazione con consulenti esterni.
- diagnosi skills del venditore: check up quantitativo e qualitativo.
- il coaching: linee guida per un coaching efficace.
- la valutazione delle prestazioni: la pianificazione delle prestazioni, aspettative aziendali e valutazione delle prestazioni
- organizzazione e conduzione del meeting di vendita: fattori di successo, la struttura della riunione di vendita.

Docente: Change spa

Data: 12- 14 aprile 2011 – Orario: 9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 200,00 (+IVA).

GESTIRE LE PERSONE: COME SVILUPPARE UNA COMUNICAZIONE EFFICACE PER LA GESTIONE DEI COLLABORATORI

Destinatari ed obiettivi: Imprenditori, responsabili aziendali. Il corso ha l'obiettivo di sviluppare tecniche di comunicazione efficaci e sviluppare ed esercitare l'assertività e fornire strumenti utili per costruire all'interno del gruppo di lavoro un clima disteso.

Programma di massima

- Come sviluppare una comunicazione efficace
- Sviluppare ed esercitare l'assertività
- Le basi dell'assertività: esprimere un bisogno, un'esigenza

- Consapevolezza del proprio valore e delle proprie capacità
- Fiducia in sé stessi e fiducia negli altri
- Delegare con efficacia

Docente: Dott.ssa Beatrice Pagliai - Personae

Data: 29 novembre - 1 dicembre 2011 – Orario: 9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 200,00 (+IVA).

MARKETING

WEB MARKETING - CORSO BASE

Aumentare la propria visibilità sul WEB per incrementare le vendite

Destinatari: Il corso è rivolto a tutte le imprese che vogliono aumentare la propria visibilità internet per sfruttare la vetrina mondiale del WEB ed hanno conoscenze di base.

Programma di massima

- Introduzione al Web Marketing
- Posizionamento e Motori di Ricerca: cosa significa posizionare un sito
- I minisiti
- Il Marketing One to One online
- Direct E-mail Marketing e Newsletter: come fare marketing a basso costo
- Come funziona il Pay per Click
- I Social Network ed il Web 2.0: come utilizzare gli strumenti di condivisione per fare marketing
- Article Marketing: come scrivere su internet
- Creare e mantenere una valida “Brand Reputation”
- Tavola Rotonda: domande libere

Docente: Marketing Informatico - Lorenzo Succi - Massimo Tegon - Luca Parente - Luca Tibberio

Date: 22 e 23 giugno 2011 – Orario: 9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 200,00 (+IVA).

WEB MARKETING - CORSO AVANZATO

Aumentare la propria visibilità sul WEB per incrementare le vendite

Destinatari: Il corso avanzato è rivolto a tutte le imprese che vogliono aumentare la propria visibilità internet per sfruttare la vetrina mondiale del WEB. che hanno conoscenze avanzate

Programma di massima

- Il marketing strategico e il marketing operativo nel web
- Posizionamento e motori di ricerca: strategie di ottimizzazione
- I minisiti
- A Tool 4 U
- Ottimizzare il Pay per Click
- I Social Network ed il Web 2.0
- Article Marketing, i contenuti fanno la differenza
- L'uso dei CMS e l'impatto su Google
- Il Marketing One to One online
- Direct E-mail Marketing e Newsletter
- Brand Reputation: il valore e la forza, strategie di miglioramento
- Tavola Rotonda: domande libere

Docente: Marketing Informatico - Lorenzo Succi - Massimo Tegon - Luca Parente - Luca Tibberio

Date: 6-7 luglio 2011 – Orario: 9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 200,00 (+IVA).

MARKETING FIERISTICO E TECNICHE DI GESTIONE DEL CLIENTE IN FIERA

Destinatari ed obiettivi: Il corso è rivolto a imprenditori, responsabili commerciali e/o della comunicazione aziendale e si pone l'obiettivo di trasferire le conoscenze fondamentali per ottimizzare l'efficacia della partecipazione ad eventi fieristici, sviluppare l'immagine aziendale e massimizzare il ritorno economico, valutarne con precisione i risultati. Ha inoltre la finalità di sensibilizzare i partecipanti all'importanza di un approccio al cliente altamente professionale e sviluppare le loro capacità per capitalizzare al massimo l'investimento nella fiera.

Programma di massima

- la fiera come strumento di comunicazione; cosa comunicare e lo sviluppo di vantaggi competitivi; il product package
- La fiera come progetto di marketing: i motivi per partecipare, valutare una fiera
- Pianificare l'evento: valutare i miei obiettivi, costruire il budget, organizzare lo stand ed i sistemi per attrarre i clienti
- La promozione della fiera: la promozione pre, durante e post evento.
- La formazione del personale: preparare lo staff alla presentazione dei prodotti e dell'azienda, al contatto con i clienti, alla gestione dei dati, alla chiusura della fiera.
- Il follow up della fiera: contatti, schede, offerte.
- Comunicazione efficace in fiera: la presentazione dell'azienda e del prodotto.
- Il profilo del visitatore e la scheda cliente
- La gestione della comunicazione con operatori stranieri: fattori critici e malintesi più comuni.
- Le alternative alla fiera: incoming, workshop, partecipazione a missioni. Come organizzarsi e che cosa prevedere.

Docente: Change spa

Data: 3 marzo 2011 – Orario: 9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 200,00 (+IVA).

L'ARTE DI VENDERE: COME OTTENERE IL MASSIMO

Destinatari ed obiettivi: Il corso è rivolto a imprenditori, responsabili commerciali, capi vendita e si pone l'obiettivo di fornire sistemi e metodi per pianificare le attività di marketing e la gestione della rete di vendita per ottenere massimi risultati.

Programma di massima

1. situazione di riferimento, principi di marketing
2. principi della comunicazione riferiti alla vendita: come potenziare la propria efficacia nella presentazione,
3. impatto col cliente: strategie di sintonia interpersonale, costruzione della credibilità.
4. processo di vendita: apertura, tecniche di scoperta del bisogno, gestione prezzo, tecniche di chiusura e richiesta d'ordine.
5. pianificazione: market intelligence, piano visita e analisi post visita.
6. autovalutazione sulle tecniche di comunicazione e di vendita e piano di sviluppo

Docente: Change spa

Data: 15-17 novembre 2011 – Orario: 9.30 - 13.30 / 14.30 - 18.00

Sede: Camera di Commercio di Pisa – P.zza V. Emanuele II, 5 - PISA

Quota di iscrizione: 275,00 (+IVA).

In caso di iscrizione multiple da parte stessa azienda è applicato lo sconto del 20% sulle iscrizioni successive alla seconda



Camera di Commercio
Pisa

 **assefi**
AZIENDA SPECIALE
DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI PISA

**AZIENDA SPECIALE DELLA CAMERA
DI COMMERCIO DI PISA PER I SERVIZI
FINANZIARI ALLE IMPRESE**
Via Benedetto Croce, 62 - 56125 Pisa
Tel +39 050/503275 - Fax +39 050/512365
e-mail: assefi@pi.camcom.it

Supplemento a "Pisa Economica Notiziario" n° 2 del 2011