

# ANALISI DEL MERCATO PER LO SVILUPPO DELLE VENDITE

## PROGRAMMA

### CORSO DI FORMAZIONE

Il corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti le competenze di base necessarie per realizzare una analisi strutturata del proprio mercato e della propria organizzazione al fine di valutare correttamente il posizionamento dei prodotti e dei servizi offerti e impostare quindi le proprie attività commerciali in modo da massimizzare le vendite sia sui clienti già portafoglio sia su nuovi clienti.

Lo strumento utilizzato è quello dell'analisi SWOT.

[www.ethosacademy.it](http://www.ethosacademy.it)

In collaborazione con:



Media Partner:



09:00 – 10:00	<p><b>L'analisi SWOT per la comprensione e supporto al processo decisionale.</b> Metodologia di utilizzo dell'analisi SWOT:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• L'importanza della definizione preliminare dell'obiettivo</li> <li>• L'analisi singola e l'analisi in gruppo</li> </ul>
10:30 – 11:30	<p><b>Analisi delle componenti fondamentali del proprio Mercato</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• I Clienti: dimensione, motivazioni all'acquisto</li> <li>• I Concorrenti: organizzazione, presenza, risultati</li> <li>• I Fornitori: organizzazione, supporto, protezione</li> <li>• Il Quadro Normativo: leggi, agevolazioni</li> </ul>
11:30 – 13:00	<p><b>Analisi delle componenti fondamentali della propria Organizzazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• I Prodotti: caratteristiche, fase del ciclo di vita</li> <li>• I Servizi: caratteristiche, fase del ciclo di vita</li> <li>• Il Personale</li> <li>• La rete di Vendita</li> </ul>
13:00 – 14:00	<b>Pausa Pranzo</b>
14:00 – 15:30	<p><b>Le matrici di valutazione del Portafoglio Prodotti:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La matrice BCG (Boston Consulting Group) dei prodotti e dei servizi offerti</li> <li>• La matrice McKinsey dei prodotti e dei servizi offerti</li> </ul>
15:30 – 17:30	<p><b>Esempio di analisi su clienti a portafoglio</b> <b>Esempio di analisi su clienti potenziali</b></p>
17:30 – 18:00	<b>Question time, feed-back e test finale</b>