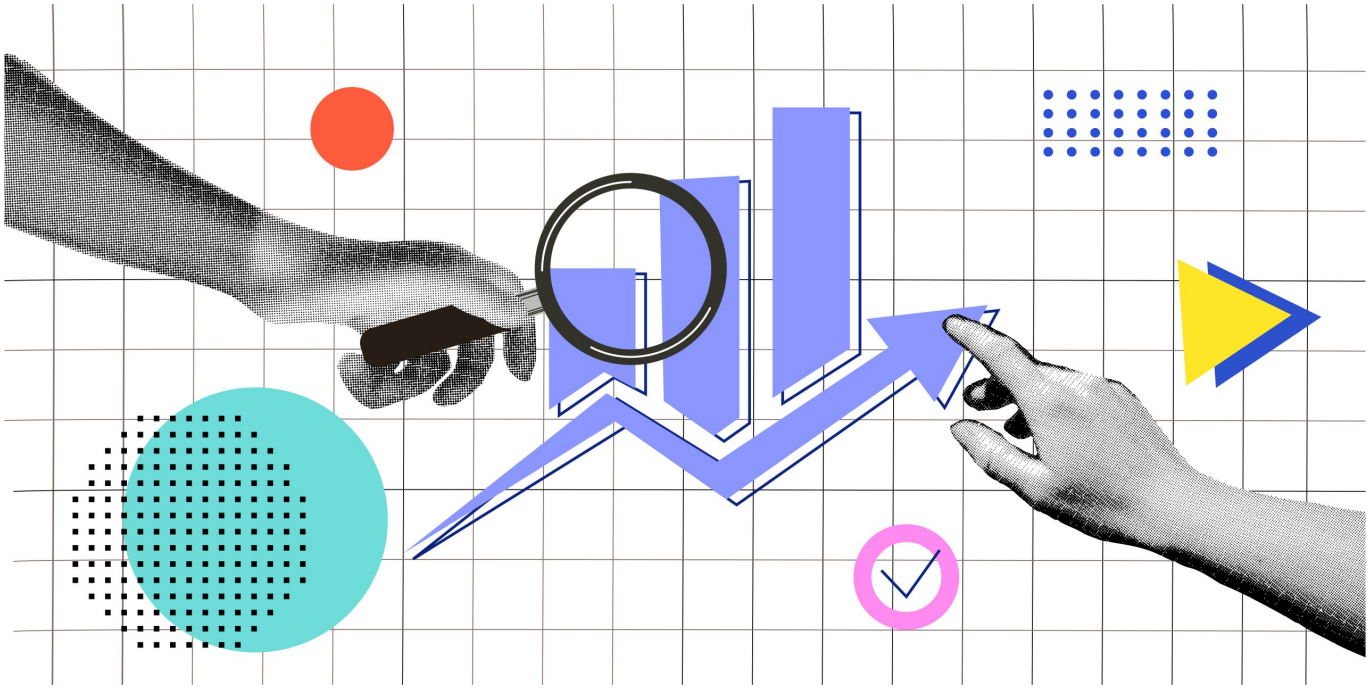
Accesso ai mercati: strategie commerciali innovative

Operazione Rif. PA 2024-23642/RER/3 “Strategie, innovazione e sostenibilità nei sistemi delle imprese ICT”, approvata con DGR n. 575 del 22/04/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



Costo
Gratuito

Durata
24 ore

Sede
Cesena

Settori
Comunicazione, Marketing e commerciale

Destinatari
Imprese

Tipologie
Per occupati

Termine iscrizioni
20/11/2026

Data inizio
22/12/2026

Data fine
19/03/2027

Obiettivi

Il percorso formativo intende sviluppare e consolidare le competenze commerciali e gestionali necessarie a sostenere la **competitività** e l'**evoluzione strategica dell'impresa**, attraverso l'analisi delle opportunità di mercato, la revisione dei modelli di approccio alla clientela e l'adozione di strategie innovative di accesso ai mercati. L'intervento mira a rafforzare la capacità di individuare nuovi segmenti di domanda, qualificare e differenziare l'offerta aziendale, valorizzare prodotti e servizi attraverso modalità innovative e sviluppare processi di vendita orientati alla qualità della relazione con il cliente. Particolare attenzione sarà dedicata alla promozione dell'innovazione, alla costruzione di proposte di valore, allo sviluppo di relazioni commerciali e partnership e all'integrazione dei principi di sostenibilità nei processi di commercializzazione e gestione del servizio.

Destinatari

Il corso è destinato ad imprenditori e figure chiave di imprese e liberi professionisti, ordinistici (operanti anche in forma associata o societaria) e non ordinistici, che hanno sede legale o unità locale in Emilia-Romagna e che appartengono alla filiera a cui l'Operazione si rivolge.

Requisiti di accesso

Le imprese partecipanti al progetto devono avere i seguenti requisiti:

- Avere sede legale o unità locale in Emilia-Romagna;
- Appartenere al sistema produttivo/filiera a cui l'Operazione si rivolge, attraverso la verifica del possesso di specifici codici ATECO;
- Rientrare nel regime di aiuti alle imprese "De Minimis".

Contenuti del corso

- **Analisi del mercato**, dei bisogni della clientela e individuazione di nuove opportunità commerciali.
- **Analisi dei segmenti di domanda**, benchmarking e strategie di posizionamento competitivo.
- **Innovazione, progettazione e qualificazione** di prodotti e servizi.
- **Sviluppo di proposte di valore** e strategie di differenziazione dell'offerta aziendale.
- **Strategie e strumenti innovativi** di accesso ai mercati e sviluppo commerciale.
- **Tecniche di promozione** e valorizzazione dei prodotti e servizi.
- **Comunicazione commerciale, marketing strategico e** strumenti di promozione digitale.
- **Fiere, eventi, dimostrazioni pratiche e networking** come strumenti di sviluppo delle relazioni commerciali.
- **Consulenza tecnico-commerciale**, tecniche di vendita e gestione della relazione con il cliente.
- **Qualità del servizio**, fidelizzazione e sostenibilità nei processi commerciali.

Modalità e criteri di selezione

Qualora il numero dei candidati/e risultasse superiore al numero di posti disponibili per la gestione del gruppo/aula ai fini di un efficace processo formativo, a parità di requisiti, sarà preso in considerazione l'ordine di arrivo delle domande di iscrizione.

Attestato

Attestato di frequenza.

Quota di partecipazione

Il corso è gratuito poiché cofinanziato con risorse del Fondo Sociale Europeo PLUS 2021/2027 e della Regione Emilia-Romagna in regime di aiuti alle imprese “De Minimis”.

Calendario

Da dicembre 2026 a marzo 2027, tutti i martedì e/o venerdì mattina.

Sede del corso

Cesena
Via Mulini, 35
47521 Cesena FC

Referente

Valentina Zavagli | Email: zavagli@cnafoer.it | Telefono: 3886582048

Docente

Consulenti esperti e professionisti del settore.