Prodotti che vendono: marketing strategico e strumenti Digitali

Strategie commerciali e valorizzazione di prodotti e servizi

Operazione Rif PA 2024-23641/RER/3 “Sviluppo sostenibile e digitalizzazione nei sistemi ICC e Moda”, 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
Online

Settori
Comunicazione, Marketing e commerciale

Destinatari
Imprese

Tipologie
Per occupati

Termine iscrizioni
03/09/2026

Data inizio
28/09/2026

Data fine
02/11/2026

Obiettivi

Al termine del percorso i partecipanti saranno in grado di leggere le tendenze di mercato e i comportamenti di consumo per orientare le scelte aziendali; costruire strategie di segmentazione e targeting efficaci, distinguere ed articolare marketing strategico e marketing operativo in un piano d'azione coerente; comunicare il valore dei prodotti attraverso tecniche di marketing narrativo, utilizzare le nuove tecnologie digitali a supporto del visual merchandising e analizzare la presenza web e di e-commerce e definire asset per la valorizzazione e la commercializzazione dei prodotti.

Destinatari

Imprenditori e figure chiave di imprese appartenenti agli specifici sistemi produttivi o filiere descritte nell'Operazione, potranno altresì essere destinatari delle misure anche i liberi professionisti ordinistici (operanti anche in forma associata o societaria) e non ordinistici, la cui attività ha sede nel territorio della regione Emilia-Romagna.

Requisiti di accesso

I partecipanti al progetto dovranno:
- Avere sede legale o unità locale in Emilia-Romagna;
- Appartenere al sistema produttivo/filiera a cui l'Operazione si rivolge (ATECO)
- Conformità alla normativa De Minimis

Contenuti del corso

- Analisi del mercato e tendenze di consumo: capire il cliente di oggi
- Segmentazione e targeting: scegliere a chi rivolgersi
- Marketing strategico e marketing operativo: dalla visione al piano d'azione
- Comunicazione di prodotto e marketing narrativo: raccontare per vendere
- Visual merchandising tecniche e nuove tecnologie
- Web ed e-commerce: analizzare la presenza digitale e rendere efficace la vendita online

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

Il corso ha durata di 24 ore, articolate in lezioni nella fascia oraria 14.00-18.00 nelle seguenti giornate:

- lunedì 28 settembre 2026
- lunedì 05 ottobre 2026
- lunedì 12 ottobre 2026
- lunedì 19 ottobre 2026
- lunedì 26 ottobre 2026
- lunedì 02 novembre 2026

Sede del corso

Online

Referente

Matteo Vivi | Email: vivi@cnafoer.it | Telefono: 3371028983

Docenti

Armando Castaldo
Digital Strategist, Social Media Manager e Formatore, ha una pluriennale esperienza in ambito Marketing operativo e strategico e Social Media Marketing; è in grado di fornire alle aziende precise analisi delle loro presenze sul web, indicando le aree di miglioramento su cui intervenire.
Federica Sovrani
Professionista con 15 anni di esperienza in marketing, retail e vendite, specializzata nell'analisi del consumatore, dei comportamenti di acquisto e nelle tecniche di vendita. Con una spiccata vocazione internazionale, affianca le aziende nei percorsi di sviluppo sui mercati esteri, attraverso analisi di mercato, definizione del posizionamento e studio del consumatore locale, traducendo gli insight raccolti in strategie di offerta e vendita efficaci e coerenti con il contesto di riferimento.
Luca Stocco
Brand Identity Designer e Consulente di Comunicazione, ha una pluriennale esperienza nella costruzione di progetti comunicativi completi, dalla brand identity alla presenza online, applicata ad ambiti anche molto diversi tra loro. Realizza stack comunicativi totalmente tailor-made progettando un ecosistema di strumenti che aiutano a far emergere i brand.
Francesco Palmieri
Consulente Turistico e Destination Manager che affianca enti pubblici e privati nello sviluppo integrato della destinazione e della promo-commercializzazione territoriale, con un focus sulla sostenibilità. Negli anni si è specializzato nel segmento outdoor, dai cammini agli itinerari su due ruote, connettendo le filiere locali ai mercati internazionali.