



MANAGEMENT SKILL

MARKETING E COMUNICAZIONE

Le promozioni delle vendite

A CHI SI RIVOLGE

Tutti gli specialisti in marketing/comunicazione. Responsabili commerciali.

OBIETTIVI

Utilizzare la promozione per aumentare le vendite e i consumi. In questo corso apprenderete a realizzare un piano promozionale performante e visionare la miglior complementarità delle promozioni nel piano marketing.

LINGUE DISPONIBILI:



CONTENUTI

- Scegliere la promozione per l'obiettivo giusto, il target giusto e il momento giusto
- Individuare i fattori chiave del successo di un'offerta promozionale
- Integrare efficacemente la promozione nei piani di marketing operativo
- L'utilizzo dello schema del piano promozionale

TEST INTERMEDI:

All'interno di ogni modulo vi sono dei momenti di autovalutazione non vincolati che consentono all'utente di interagire con l'animazione verificando l'apprendimento dei concetti presentati..

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso una volta fruiti tutti i contenuti.

CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento



DURATA

30 minuti

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

M023



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer o Firefox ultime versioni

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java