



IN COLLABORAZIONE CON

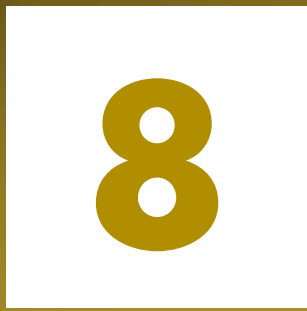


FORMAZIONE



SBS

Scuola Beni Strumentali
Via Fossa Buracchione, 84
41126 Baggiovara (MO)
T. 059 510 336
info@s-b-s.it
www.s-b-s.it



AREA COMMERCIALE E MARKETING



Area Marketing per i Beni Strumentali

P A G I N A

200 A . FONDAMENTI DI MARKETING

201 _ **1** . Il Marketing dei Beni Strumentali

202 _ **2** . Il piano di marketing

203 _ **3** . Analisi del Mercato: conoscere per vincere su mercati competitivi

204 _ **4** . Fondamenti di Marketing

205 _ **5** . I principi di segmentazione del mercato

206 _ **6** . Utilizzo dei dati previsionali sul settore del packaging per la pianificazione commerciale

208 B . WEB MARKETING

209 _ **1** . Marketing tradizionale e Web Marketing: metodologie a confronto

210 _ **2** . Web marketing per le aziende: quale strategia on line

211 _ **3** . Cosa vogliamo ottenere dalla nostra comunicazione on line?

212 C. MARKETING PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

- 213_ **1**. Export o Internazionalizzazione? Il marketing per l'internazionalizzazione
- 214_ **2**. La commercializzazione all'estero: canali di distribuzione
- 215_ **3**. L'organizzazione dell'ufficio estero: funzioni e competenze
- 216_ **4**. Come aumentare i risultati di un evento fieristico
- 217_ **5**. Lo stand in fiera come strumento di comunicazione