



Unione europea
Fondo sociale europeo



REGIONE DEL VENETO



FONDO SOCIALE EUROPEO IN SINERGIA CON IL FONDO EUROPEO DI SVILUPPO REGIONALE

POR 2014 – 2020 – Ob. “Investimenti a favore della crescita e dell'occupazione”

Codice Progetto: 1265/0/1/785/2015

Titolo: *Innovazione della comunicazione e del marketing aziendale*

DGR n. 785 del 14/05/2015

Si informa che l'azienda ha presentato un progetto di formazione a valere sulla DGR 785 del 14 maggio 2015 dal titolo “*Innovazione della comunicazione e del marketing aziendale*”.

Il progetto si inserisce all'interno del Programma Operativo del Fondo Sociale Europeo 2014/2020 Obiettivo *Investimenti in favore della crescita ed occupazione* e si pone quale strumento individuato nell'ambito della strategia perseguita dalla Regione del Veneto per lo sviluppo della competitività d'impresa e la valorizzazione del capitale umano al fine di assicurare il mantenimento dei posti di lavoro esistenti e generare nuove opportunità di crescita e occupazione.

Destinatari degli interventi sono: [inserire ruoli/funzioni di tutti partecipanti: p.es Resp. Ufficio Marketing, n. 3 addetti alla produzione, ...].

Le competenze acquisite dai destinatari del progetto di sviluppo sono le seguenti:

- Conoscere degli obiettivi ed i concetti del marketing e la sua terminologia tecnica
- Conoscere i principi del *process thinking*
- Saper applicare il *process thinking*
- Saper utilizzare un *tool software* mirato ai processi
- Conoscere il potenziale in termini di funzioni concreti dall'utilizzo di tale software
- Conoscere teoria, problemi, procedimento e *milestone* della *software selection*
- Saper applicare i modelli di analisi
- Conoscere i parametri importanti per costi e successo
- Saper creare processi di vendita che stabiliscano una relazione efficace col cliente
- Conoscere i parametri importanti per costi e successo
- Saper creare una efficace rete di processi
- Conoscenza dei principi fondamentali del post vendita
- Capacità di applicare operativamente i principi del post vendita
- Conoscere l'importanza di una strategia aziendale
- Conoscere l'applicazione di metodi di calcolo per il supporto delle decisioni strategiche
- Saper gestire la definizione degli obiettivi strategici
- Saper controllare le attività di vendita

Verifica dei rendiconti per conto della	
REGIONE VENETO	
<i>Formazione / Lavoro / Istruzione</i> Titolo di spesa	
<input type="checkbox"/>	ammesso a contributo FSE per €
<input type="checkbox"/>	non ammesso a contributo FSE €
Dgr nr.	Progetto nr.
Data <u>16/13/19</u>	RTI BDO - SELENE

- Saper definire ed applicare i KPI

Di seguito si riporta l'elenco dei moduli formativi e di Accompagnamento che realizzati:

MODULO	PARTECIPANTI	ORE
Introduzione generale ad una moderna struttura e gestione di marketing e vendita da parte di una PMI	5	16
" <i>Process Thinking</i> " negli ambiti marketing e vendita è il suo valore per l'azienda	9	36
Sistemi CRM moderni per il marketing e la vendita	7	40
Processi di vendita	7	36
Processi di marketing	7	36
Processi di post-vendita	8	36
Obiettivi aziendali	10	40
Costi dei processi di vendita/marketing; modellazione e creazione di KPI	5	40
Analisi dei clienti esistenti	6	16
Analisi di mercato: trovare nuovi canali di vendita e nuovi <i>prospect</i>	6	20

DURATA TOTALE 316 ORE