

Operazione Rif. PA 2024-23637/RER approvata con DGR 575/2025 in data 22/04/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



Marketing

MARKETING STRATEGICO PER IL COMPARTO COSTRUZIONI

Innovazione sostenibile nel marketing e vendite per le imprese del sistema building – PG4



Obiettivi

Questo corso nasce per aiutare le imprese a rafforzare la propria posizione sul mercato, non puntando sulla guerra dei prezzi, ma sulla valorizzazione di ciò che davvero le distingue: la competenza, il servizio e la fiducia del cliente. Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito strumenti concreti per migliorare la visibilità aziendale e per comunicare in modo chiaro e convincente il valore aggiunto che offrono rispetto alla grande distribuzione.

Argomenti

Scenario, Target e Posizionamento

- Mercato e concorrenza: GDO vs specialista
- Comprendere il contesto competitivo, definire il target prioritario e costruire un posizionamento chiaro e differenziante

Mindset, Offerta e Primo Contatto

- Sviluppare il pensiero imprenditoriale, costruire l'offerta di servizi e gestire efficacemente il contatto iniziale con il cliente
- Errori comuni nella comunicazione che danneggiano la reputazione

Analisi Esigenze e Preventivi

- Condurre un'analisi approfondita dei bisogni del cliente e costruire preventivi professionali che comunicano valore.

DURATA TOTALE:

24 ore

**NUMERO
PARTECIPANTI:**
8

CALENDARIO:
dal: 26/03/2026
al : 30/04/2026

**TERMINE
ISCRIZIONI:**
26/02/2026

**SEDE DI
SVOLGIMENTO:**
CESENA

**REFERENTE DEL
CORSO:**
Elisabetta Bendi
info.cesena@formart.it
0547-630103

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
Finanziato



Presentazione, Obiezioni e Negoziazione

- Presentare l'offerta in modo efficace, gestire le resistenze e condurre trattative senza svendere il proprio lavoro.
- Differenziare il proprio messaggio rispetto al prezzo più basso

Contratti, Finanza e Post-Vendita

- Strutturare contratti professionali, proporre soluzioni finanziarie e fidelizzare il cliente con servizi post-vendita.

Credibilità, Servizio e Marketing Digitale

- Costruire fiducia e autorevolezza, valorizzare il servizio integrato e rendersi visibili attraverso strumenti digitali essenziali
- Come valorizzare il servizio completo (installazione + manutenzione)
- Marketing digitale per la visibilità e la reputazione

Misure di accompagnamento

Partecipando al corso potrai permettere alla tua azienda di beneficiare di un'attività di consulenza su misura senza sostenere alcun costo aggiuntivo.

Le opportunità sono limitate: farne richiesta al momento dell'iscrizione.

La durata di questo servizio è di 6 ore.

Destinatari

Il corso si rivolge a imprenditori, figure chiave, responsabili di processi, progetti o attività specifiche, tecnici, operatori e professionisti in generale che intervengono con competenze distintive gestendo e presidiando le attività connesse ai processi di vendita e marketing

Calendario

Il corso si svolgerà nelle seguenti giornate:

26 marzo

2 aprile

9 aprile

16 aprile

23 aprile

30 aprile

orario 16-20

Presso Formart Cesena Via Ilaria Alpi, 65

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.

Le date potrebbero subire variazioni.



Docenti

Il corso è stato progettato con la collaborazione di un team di esperti e professionisti del settore e dell'area tematica del corso.

La docenza verrà svolta dal Dott.Reali Roberto e Dott.Antonio Idà .

Requisiti

Il corso è aperto a persone occupate:

- dipendenti
- imprenditori
- liberi professionisti

che operano in aziende del sistema di riferimento con sede legale o unità locale in Emilia Romagna

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

- Ordine di arrivo dell'iscrizione

