

Operazione Rif. PA 2024-23636/RER approvata con DGR 575/2025 in data 22/04/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



Marketing

MARKETING STRATEGICO

Innovazione sostenibile nel marketing e vendite delle imprese della filiera meccanica – 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

Il contesto competitivo

Mercato e concorrenza: GDO vs specialista
L'importanza della percezione del valore
Analisi SWOT per il posizionamento dell'impiantista
Credibilità e affidabilità come asset di marketing

Cos'è la credibilità aziendale e come si costruisce
Elementi che generano fiducia (certificazioni, esperienza, testimonianze, trasparenza)
Errori comuni nella comunicazione che danneggiano la reputazione
Il valore del servizio integrato

Dalla vendita del prodotto alla "servitizzazione"
Come valorizzare il servizio completo (installazione + manutenzione)
Tecniche per spiegare il valore in fase di preventivo e post-vendita
Tecniche di comunicazione per il comparto costruzioni

Come raccontare il proprio lavoro: storytelling tecnico

DURATA TOTALE:

24 ore

NUMERO

PARTECIPANTI:

Minimo 8 massimo 12

CALENDARIO:

dal: 24/03/2026
al : 28/04/2026

TERMINE

ISCRIZIONI:

27/02/2025

SEDE DI

SVOLGIMENTO:

IMOLA

REFERENTE DEL

CORSO:

Milena Bolognesi
milena.bolognesi@formart.it

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:

Finanziato

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.



La costruzione del brand personale e aziendale
Linguaggio semplice, chiaro e orientato al cliente
Differenziare il proprio messaggio rispetto al prezzo più basso
Marketing digitale per la visibilità e la reputazione

Sito web, SEO locale e Google My Business per impiantisti
Utilizzo di social network per rafforzare fiducia e autorevolezza
Email marketing e gestione delle recensioni
Laboratorio pratico e simulazioni

Redazione di messaggi pubblicitari e pagine di presentazione
Simulazioni di risposta a clienti che confrontano solo i prezzi
Valutazione dei casi reali dei partecipanti
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: fanne 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

24/3/26

31/3/26

07/4/26

14/4/26

21/4/26

28/4/26

Orario 9 - 13

Docenti

Emanuele Giovannini

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

