



1.5 Giorno

BUS-DEV-B - Business development - training base

Soft skills - Sviluppo organizzativo e Coaching - Leadership e comunicazione

Durata:	Lingue:	Certificazione:

Italiano

Descrizione del corso

Durante il presente corso, avremo l'opportunità di approfondire diverse aree cruciali del Business Development. Inizieremo dapprima imparando come definire con rigore l'identità aziendale e acquisire una profonda comprensione del nostro target di clientela mediante un'analisi dettagliata dei cluster di clientela. Successivamente, esploreremo i mercati attuali e svilupperemo competenze volte a stabilire obiettivi realistici su segmenti specifici. Al fine di sviluppare una strategia solida, ci concentreremo sull'analisi dei punti di forza, debolezza, opportunità e minacce attraverso un'approfondita analisi SWOT. Inoltre, ci occuperemo di studiare i competitor e di mappare i potenziali clienti, facendo uso di banche dati, strumenti online e analisi. Approfondiremo anche l'importanza dell'integrazione con il marketing, mettendo in atto strategie di Content Marketing, organizzazione di eventi locali e utilizzo di LinkedIn Sales Navigator.

Programma

Identità aziendale e target di clientela

- Definizione dell'identità e del posizionamento dell'azienda
- Analisi dei cluster di clientela e segmentazione del mercato

Analisi dei mercati e definizione degli obiettivi

- · Panoramica mercati attuali e trend
- Come stabilire obiettivi realistici e misurabili per i diversi segmenti

ITCore Group

Via Balestra, 12 6900 Lugano (CH) +41.091.9760019 www.itcoregroup.com



Analisi SWOT e studio dei competitor

- Struttura e utilizzo dell'analisi SWOT
- Analisi dei concorrenti: come raccogliere informazioni e interpretarle
- Esercitazione di gruppo: mini-SWOT per un caso aziendale

Mappatura dei potenziali clienti

- Strumenti e database per la ricerca clienti
- Tecniche di mappatura e creazione di pipeline commerciali

Integrazione con il marketing

- Allineamento tra business development e marketing
- Strategie di Content Marketing a supporto delle vendite
- Eventi locali e networking come leva commerciale

Strumenti digitali: LinkedIn Sales Navigator

- Funzionalità principali e best practice
- Come creare e gestire liste di prospect