



BUS-DEV-B - Business development - training base

Soft skills - Sviluppo organizzativo e Coaching - Leadership e comunicazione

Durata:

1.5 Giorno

Lingue:

Italiano

Certificazione:

-

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

- 1. Lo stato attuale:**
- Carta di identità dell'azienda
- Cluster di clientela
- Mercati attuali
- Definizione degli obiettivi su segmenti reali

2. Radiografia approfondita

ITCore Group

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

Via Lanino, 36
21047 Saronno (VA)
+39.02.84108669
www.itcoregroup.com

3. Analisi s.w.o.t.
4. Censire i competitor
5. Mappatura possibili clienti

2. Strumenti:

3. Presenza online e analytics
4. Banche dati
5. Integrazione con il marketing

4. Azioni dirette

5. LinkedIn Sales Navigator
6. Content marketing
7. Eventi sul territorio
8. Incentivi all'ingresso

ITCore Group

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

Via Lanino, 36
21047 Saronno (VA)
+39.02.84108669
www.itcoregroup.com