



**CAMERA DI COMMERCIO
BARI**



c o m u n i c a t o s t a m p a

"IL CLIENTE ONLIFE"

Marketing e vendite: un corso gratuito per imprenditrici o aspiranti tali

Tre giornate: 10, 17 e 20 febbraio

Un'iniziativa del Comitato Imprenditoria Femminile della Cdc di Bari

Iscrizioni a numero chiuso (max 40 partecipanti)

Per tre giorni, il 10, il 17 e il 20 febbraio, il Comitato per l'imprenditoria femminile della Camera di commercio di Bari organizza e promuove un percorso formativo rivolto alle imprenditrici e aspiranti tali.

Il corso è totalmente gratuito per le partecipanti e si rivolge al mondo retail (negozi di prossimità, piccoli commercianti, professionisti e agenti di commercio) e alle microimprese a conduzione femminile.

«Come ogni anno il comitato realizza azioni mirate a sostegno di questa importante categoria - ha dichiarato Raffaella Altamura, presidente Cif Bari - finalizzate ad assicurare nuove competenze che si adeguino al mutamento costante del mercato. Nello specifico si tratta di un corso di formazione dal titolo IL CLIENTE ONLIFE, che ribadisce la centralità del marketing e delle vendite nelle scelte strategiche aziendali per competere e vincere nel futuro degli affari. E dunque una nuova consapevolezza dei nuovi paradigmi che governano il mondo del retail e delle micro PMI locali. Dalle potenzialità del digitale alla centralità del marketing»,

Per partecipare è necessario registrarsi **entro il 7 febbraio 2020 compilando il modulo di registrazione on-line** sul link <https://forms.gle/1pVFGUHFZaYpNKu96>.

Saranno considerate le prime 40 (quaranta) iscrizioni pervenute in ordine cronologico di registrazione.

Docente: Saverio BUFI, esperto di marketing e comunicazione.

Le lezioni si terranno nella sala azzurra della Camera di Commercio di Bari dalle ore 9:00 alle ore 16:00.



CAMERA DI COMMERCIO
BARI



c o m u n i c a t o s t a m p a

Argomenti trattati: marketing e vendite attraverso slot formativi che prevedono 4 grandi macro aree:

- lo scenario (Il digitale: un facilitatore invisibile/l'azienda Info First Marketing/le 5 "A" del nuovo customer journey);
- la strategia (Strategia Omnicanale/Servizio clienti-addetti alle vendite: i nuovi venditori/Il posizionamento);
- le scelte operative per competere (lo smartphone/i Social/Local Marketing/Proximity Marketing/Local shopping Marketplace: l'evoluzione dell'e-commerce /Il valore della formazione);
- il futuro (Humanigital Journey : il nuovo paradigma/Loyalty e Advocacy: la ricerca di attenzione, fedeltà e fiducia/e se il prodotto da vendere fosse la relazione?).

Il progetto prevede la descrizione e l'analisi del nuovo mercato nel quale le aziende sono chiamate a competere a partire da mindset, elemento essenziale e determinante, dall'approccio al cambiamento, dalla volontà strategica, che di conseguenza diventa competitiva, dalla predisposizione ad accettare il nuovo ed il diverso.

Info: Claudio Sgambati 080.2174242.