

Marketing e innovazione verso il mercato: TECNICHE E STRATEGIE COMMERCIALI DI VENDITA

Martedì, 9 ottobre 2012, 10.00-18.00, sala 214

Aster, c/o CNR, Via Gobetti 101, 40129 Bologna

Docente: Giovanni Battista Argenziano



Programma

La sessione sarà interamente dedicata ad illustrare, in modo approfondito ed efficace il determinante e fondamentale **connubio tra MARKETING & INNOVAZIONE** come elemento vincente di qualsivoglia azione commerciale e, **ATTRAVERSO SIMULAZIONI PROPOSTE DAI PARTECIPANTI***, quali sono i principali errori commessi nella fase di impostazione e gestione delle stesse, avendo come riferimento le fasi della metodologia da seguire nella costruzione e gestione di iniziative di **MARKETING OPERATIVO** idonee alla corretta **proposizione al mercato di PRODOTTI, SERVIZI & SOLUZIONI**.

Profilo docente:

Giovanni Battista Argenziano nasce a Rivoli (TO) il 10 Aprile 1951 e dopo un percorso professionale che dal 1970 al 2000 lo vede operare con **ruoli di responsabilità Marketing & Commerciale**, non solo nazionali, negli ambienti **Olivetti, IBM, Computervision e Parametric Technology**; dal 2001 costituisce, assumendo il ruolo di responsabile unico, la **ISO NETWORK www.isonetwork.it**, società con sede legale ed operativa a Giaveno (TO), che dal 2001 offre formazione, consulenza e servizi di MARKETING OPERATIVO in particolare a società e strutture, pubbliche e private, impegnate nel campo della INNOVAZIONE. Detta società vanta **importanti collaborazioni con i principali Poli Tecnologici** del nostro Paese, tra questi, Polo Navacchio a PISA - Torino Wireless ed Environment Park - I3P - ICT - Polight a TORINO - Start Cube a PADOVA - Parco Scientifico Tecnologico e delle Telecomunicazioni a TORTONA - Aster a BOLOGNA - Cetma di Brindisi e le Industrial Liaison Office delle Università degli Studi di FERRARA - SIENA - CAGLIARI - CAMERINO - TRIESTE - ROMA TOR VERGATA - PERUGIA - LECCE - L'AQUILA oltre alla Agenzia per la diffusione delle Tecnologie per l'Innovazione di Milano.

Presso le strutture sopra indicate e presso innumerevoli società private dislocate su tutto il territorio nazionale, in qualità di responsabile della formazione e consulenza, ho realizzato molteplici sessioni didattiche, mono e multi aziendali, consulenze operative di analisi, supporto e tutoraggio sulle tematiche legate a INNOVAZIONE & MARKETING OPERATIVO.

* La disponibilità a illustrare case histories non andate a buon fine va indicata all'atto dell'iscrizione alla formazione. Sarà richiesto di illustrare nei dettagli un'azione commerciale al docente che vestirà i panni del potenziale acquirente.