



**SalesMaker**

[www.salesmaker.it](http://www.salesmaker.it)

[info@salesmaker.it](mailto:info@salesmaker.it)

Vicolo Molino,2 - Molini Marzoli Massari

21052 Busto Arsizio (VA)

Tel. 0331/677894 – Fax 0331/1813690

## **CORSO: DATABASE CUSTOMER MARKETING per VENDERE con PROFITTO**

**Durata:** 2 giorni

**Nr. Partecipanti Minimo:** 5 (fino ad un massimo di 15)

### **OBIETTIVI DEL CORSO:**

Due giornate in Aula per apprendere metodologie pratiche su come utilizzare le informazioni già acquisite sui clienti, in un'ottica di miglioramento dell'efficienza delle aree Marketing e Vendita.

Fondamenti: conoscere - ascoltare - soddisfare i Clienti.

Il corso si propone di introdurre il partecipante sulle principali nozioni di gestione dei dati commerciali, per costruire una strategia di Marketing orientata al cliente: raggiungere obiettivi misurabili, utilizzando metodologie che si basano su una profonda e organizzata (DATABASE) analisi del proprio potenziale di sviluppo.

Ogni aspetto trattato sarà accompagnato da esemplificazioni pratiche.

Sono previste esercitazioni d'aula.

**Focus con Brain Storming – creazione e valorizzazione di un database clienti col programma Excel**

**Destinatari:** Indispensabile per Responsabili e Addetti nell'Area Commerciale e Marketing, per ruoli quali Analista di Marketing e Research Manager, Supporto Area Vendita e Back Office Commerciale

**Sede del corso:** Via Molino 2  
21052 Busto Arsizio (VA)

SalesMaker Sede Operativa: Vicolo Molino, 2 - Molini Marzoli Massari - 21052 Busto Arsizio (VA)

P.IVA: 03029170127 - Reg.Imp.di Varese. n° 315592

Telef. 0331/677894 - Fax: 0331/1813690 –

WebSite: [www.salesmaker.it](http://www.salesmaker.it) - E-mail: [info@salesmaker.it](mailto:info@salesmaker.it)



**SalesMaker**

[www.salesmaker.it](http://www.salesmaker.it)

[info@salesmaker.it](mailto:info@salesmaker.it)

Vicolo Molino,2 - Molini Marzoli Massari

21052 Busto Arsizio (VA)

Tel. 0331/677894 – Fax 0331/1813690

## CORSO: DATABASE CUSTOMER MARKETING per VENDERE con PROFITTO

Durata: 2 giorni

Nr. Partecipanti Minimo: 5 (fino ad un massimo di 15)

### PROGRAMMA

- Sezione introduttiva relativa alle principali tecniche e strumentazioni che verranno trattate nel corso della lezione
- Creazione del database clienti:
  - Strumenti possibili, con particolare interesse per il programma Excel
  - Criteri base per la creazione di un archivio altamente informativo
- Quali dati raccogliere, come e con quali Tempistiche
  - Dati preliminari
  - Dati relativi alla “storia” del cliente
- Come valorizzare il patrimonio dati raccolti (data mining):
  - Analizzare i dati e trarne informazioni
  - Analisi aggregata (valutare tendenze di vendita)
  - Analisi per prodotto
- Come (e perché) riconoscere ed evidenziare diverse categorie di clienti: la profilazione del cliente (analisi dei cluster)
  - Come e perché realizzarla
  - Come trarne vantaggio (customer mktg)
  - Come gestire i diversi macrogruppi di clienti con adeguate strategie di vendita personalizzate
- Errori possibili ma da evitare nella raccolta e nell’analisi dei database sui clienti
  - Il caso dei clienti “particolari” da gestire separatamente
- Modalità di gestione all’interno dell’azienda delle diverse attività relative al flusso e al trattamento dei dati, spesso frazionate e in capo a funzioni diverse

*Il tutto corredato da esercitazioni, singole e di gruppo, e casi tratti da esperienze reali.*

SalesMaker Sede Operativa: Vicolo Molino, 2 - Molini Marzoli Massari - 21052 Busto Arsizio (VA)

P.IVA: 03029170127 - Reg.Imp.di Varese. n° 315592

Telef. 0331/677894 - Fax: 0331/1813690 –

WebSite: [www.salesmaker.it](http://www.salesmaker.it) - E-mail: [info@salesmaker.it](mailto:info@salesmaker.it)



## DESIDERO PARTECIPARE AL CORSO

- **DATABASE CUSTOMER MARKETING per VENDERE con PROFITTO**

EDIZIONE 4 e 7 FEBBRAIO 2011 Dalle ore 9,30 alle ore 17,00

### DATI DELLA SOCIETÀ

Ragione Sociale \_\_\_\_\_

Codice Fiscale \_\_\_\_\_ Partita I.V.A. \_\_\_\_\_

Indirizzo di fatturazione \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_

Settore di attività \_\_\_\_\_ n. dipendenti \_\_\_\_\_

Nome di riferimento per la fatturazione \_\_\_\_\_

### DATI DEL PARTECIPANTE

Nominativo1 : \_\_\_\_\_ Funzione1 \_\_\_\_\_

Nominativo2 : \_\_\_\_\_ Funzione2 \_\_\_\_\_

Nominativo3 : \_\_\_\_\_ Funzione3 \_\_\_\_\_

Nominativo4 : \_\_\_\_\_ Funzione4 \_\_\_\_\_

### MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento può essere effettuato mediante:

**Assegno bancario - assegno circolare** da intestare a **SalesMaker**

**Bonifico bancario** indicando il Codice dell'Edizione sul c/c 12186 (INTESA SANPAOLO)

**IBAN: IT30F0306922800100000012186**

Firma \_\_\_\_\_

### QUOTE DI PARTECIPAZIONE

Corso 2 Giorni: **€480,00**

*Per partecipante comprensiva del materiale didattico.*

*Sconto 12% riservato a 3 o più partecipanti in Gruppo*

*Sconto 8% per iscrizioni confermate entro 1 mese prima data inizio corso*

### COME ISCRIVERSI

#### SalesMaker

Vicolo Molino, 2 - Molini Marzoli Massari

Tel. 0331/677894

Fax: 0331/1813690

E-mail: [info@mastersales.it](mailto:info@mastersales.it)

### PRENOTAZIONE E MODALITÀ DI PAGAMENTO

Per effettuare l'iscrizione, compilate in ogni sua parte il presente modulo, firmatelo e inviatelo all'indirizzo indicato. SalesMaker provvederà ad inviarVi conferma di prenotazione.

Dopo tale conferma, si prega di provvedere al saldo della quota di iscrizione,, che dovrà avvenire prima della data inizio Corso. Per l'emissione della fattura si prega di fornire tutti i dati richiesti. La fattura del corso verrà spedita a ricevimento del pagamento e comunque prima dell'inizio del corso.

### VARIAZIONI DI PROGRAMMA

SalesMaker In caso di forza maggiore, si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato dandone comunicazione ai partecipanti; in tal caso suo obbligo è provvedere al rimborso dell'importo ricevuto. Per esigenze organizzative ed al fine della buona riuscita del corso, la data e la sede dello stesso potranno essere cambiati dall'organizzatore dando congruo preavviso al partecipante.

### TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATICA

Dichiaro di fornire il consenso al trattamento dei miei dati e alla loro eventuale comunicazione a terzi ai sensi del D. Lgs. n° 196 del 30 giugno 2003:

SalesMaker Sede Operativa: **Vicolo Molino, 2 - Molini Marzoli Massari - 21052 Busto Arsizio (VA)**

P.IVA: 03029170127 - Reg.Imp.di Varese. n° 315592

Telef. 0331/677894 - Fax: 0331/1813690 -

WebSite: [www.salesmaker.it](http://www.salesmaker.it) - E-mail: [info@salesmaker.it](mailto:info@salesmaker.it)