ADDITIVE MARKETING & PRODUCT PLACEMENT STRATEGY

19 novembre

ADDITIVE MARKETING & PRODUCT PLACEMENT STRATEGY

19 novembre (online)

Questo corso può essere **frequentato singolarmente** oppure **incluso nel Pacchetto Formazione 2026**, il programma di Ceipiemonte pensato per accompagnare le imprese in un percorso di aggiornamento su temi chiave per l'internazionalizzazione.

Il **Pacchetto Formazione 2026** consente alle aziende di partecipare a più incontri formativi nel corso dell'anno beneficiando di **condizioni agevolate e di una programmazione strutturata delle competenze per i mercati esteri**.

Scopri il Pacchetto Formazione 2026 e le agevolazioni disponibili – CLICCA QUI

Come trasformare le strategie commerciali, i processi produttivi e le attività marketing & sales per **concepire prodotti e servizi perfettamente orientati alle esigenze del cliente**, incrementando le vendite e la fidelizzazione nei diversi Paesi del mondo?

Il Covid-19 ha cambiato radicalmente il modo in cui lavoriamo, introducendo nelle filiere produttive e in quelle commerciali nuovi scenari, necessità, dinamiche di negoziazione e di acquisto che hanno costretto molte aziende a riconsiderare priorità, ruoli e obiettivi per poter affrontare questa crisi (aumento costi materie prime, limitazioni logistiche, sospensione di fiere e di attività retail, etc.).

In questo scenario l'Additive Marketing (o marketing additivo) **rappresenta uno degli approcci strategici più concreti ed efficaci per raggiungere risultati economici e di presidio tangibili.** Sovrappone scenari commerciali, fattori umani, opportunità di business, algoritmi e piattaforme digitali per concepire a ritroso prodotti e servizi già allineati alle esigenze del cliente e a canali di posizionamento che per l'impresa risultino più facili da gestire e più competitivi in un rapporto costi/tempi/risultati.

Attraverso analisi, simulazioni e numerosi momenti di applicazione pratica, questo percorso intende **trasmettere le nozioni e le competenze necessarie a implementare un approccio Additive alle proprie attività marketing & sales**, privilegiando uno scenario commerciale omnicanale (mercato fisico + digitale) e l'adozione di risorse e piattaforme digitali gratuite che permettano di trovare nuovi clienti più velocemente e di concepire nuovi prodotti già pronti per essere acquistati.

Programma

- **Dal fatturato al cliente, dal cliente al prodotto:**l'Additive Marketing come nuovo paradigma aziendale
- **Business Growth Model**: come trasformare il modello di business e il modello di marketing in un unico approccio strategico efficacemente orientato ai risultati
- **Additive Marketing, Supply & Logistic Chain**: come ripensare l'azienda e ottimizzare gli asset strategici in funzione della produzione, del marketing e dei presidi commerciali
- **Product Placement & Customer Journey**: come concepire servizi e prodotti in funzione dei percorsi di acquisto e degli obiettivi commerciali (visibilità, valutazione, acquisto, fidelizzazione, etc.)
- **Digital Targeting B2B e B2C**: come sfruttare algoritmi e piattaforme digitali per analizzare nel dettaglio il mercato target e concepire prodotti e servizi al 100% in linea con le aspettative del prospect (B2B e B2C)

Relatore: Dott. Michele Mannucci - Esperto di Pianificazione strategica e Web & Digital Marketing Ceipiemonte
Date e Orario: 19 novembre (9.00/17.00)
Scadenza adesioni: 16 novembre

Qualche giorno prima del webinar ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto

Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 400,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 19.11.2026
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 11
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 05.12.2025
- **Data fine iscrizioni:** 16.11.2026

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org