



**EX3CO**

*The Human Side*

CRESCITA SU MISURA D'AZIENDA  
**MARKETING: IL DNA D'IMPRESA**  
*esponiti in modo nuovo*

---



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



## MARKETING "TO MARKET"

come fare mercato

In una parola, il successo aziendale.

Niente di più. E' tutto qui.

Philip Kotler spiega cosa significhi fare marketing con queste parole:

*"Produrre ciò che si vende e non vendere ciò che si è prodotto".*

Le Aziende nascono da intuizioni, **visioni e passioni che si fanno idea** e organizzazione, chiamando a raccolta intorno a sé l'operosità e l'ingegno delle persone.

Ma solo quando questa idea affronta la realtà e si presenta sul mercato nasce l'**Impresa reale**, quella che verifica sul campo la sua capacità di intercettare **bisogni e desideri** in modo diverso, efficace, originale.

E' il marketing a traghettare l'**Impresa dal progetto alla realtà**, dall'idea alla realizzazione.

Il Marketing sa interpretare la mission aziendale **traducendola in strategia di prodotto**, di comunicazione, di posizionamento. Sa trasmettere il valore aggiunto della **creatività ed energia dell'Impresa**, creando un legame con i suoi clienti.

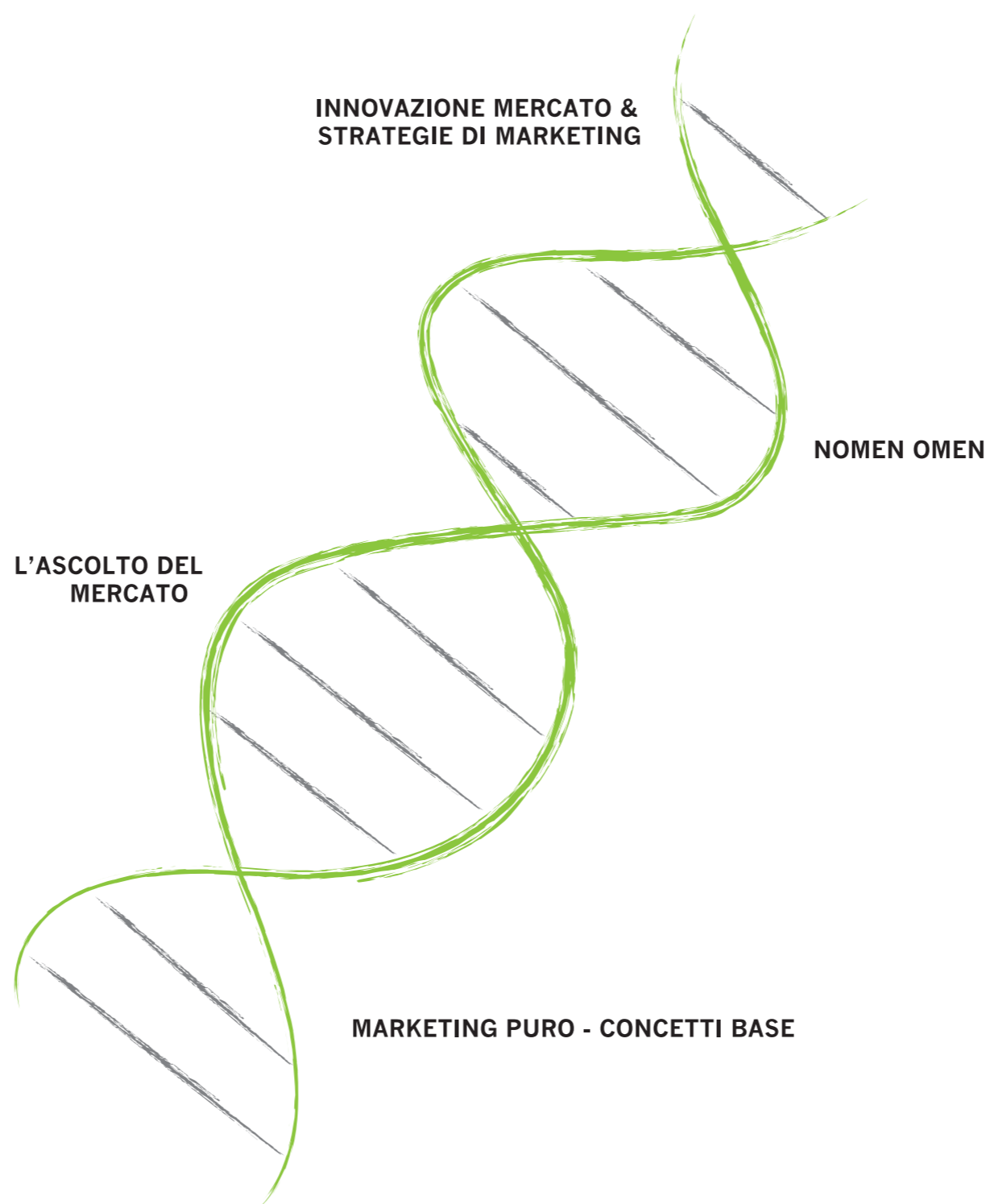
Gli interventi di consulenza e formazione proposti da Execo sono utili per apprendere e approfondire gli strumenti, le linee guida e la **reale applicazione di questa scienza**.

Perché il marketing è nel DNA di Impresa: **senza un progetto di Impresa il marketing è solo teoria**, ma senza il marketing l'Impresa è solo intenzioni.

*Se impari solo i metodi,  
sarai legato ai tuoi metodi,  
ma se impari i principi,  
puoi elaborare i tuoi metodi.*

*Ralph Waldo Emerson*

## IL DNA DEL TUO MARKETING consulenza e percorsi formativi ad hoc



Tutti i corsi Execo seguono il modello **ECO®** :  
**Empatia** nel lavoro quotidiano in aula con i partecipanti,  
progettati sul **Contesto** puntuale del cliente, **Obiettivi** chiari e concreti

## NELLA PRATICA

uno spunto di percorso ideato su 4 singole tappe che è possibile tagliare, cucire, per ottenere la vostra soluzione formativa

### Marketing puro - concetti base

Dai principi strategici del fare mercato all'attuazione concreta. Logiche e strumenti per comprendere e scegliere strategie e tattiche di successo. Marketing mix e dintorni

### L'ascolto del mercato

L'ascolto strutturato come strumento preferenziale per identificare, selezionare e analizzare quell'insight che cela l'opportunità di business. Strumenti e metodi per capire meglio il contesto di business e muoversi di conseguenza.

### Nomen Omen

Il Brand come presagio. Sceglierlo, coccolarlo, valorizzarlo per farlo diventare grande. Dal progetto all'individuo: l'approfondimento del personal branding. Tu sei il prodotto - Tu sei il Brand

### Innovazione mercato & strategie di marketing

Il DNA del fare mercato: aiutare con consapevolezza ad accendere e realizzare la scintilla di una nuova idea, che sia quella imprenditoriale o una nuova consapevolezza di sé come professionista.

## METODOLOGIA

Il corso accompagnerà i partecipanti ad appropriarsi dei **principi teorici** illustrati attraverso l'**analisi di casi** significativi **di successo** e anche **insuccesso**, per coglierne le motivazioni vincenti o inadeguate.