

## Corso di formazione – 08-M01

<b>Titolo</b>	Marketing relazione: un approccio strategico per la relazione con gli stakeholder interni ed esterni all'organizzazione
<b>Docenti</b>	Helga Ogliari; Stefano Saladino
<b>Società</b>	8com
<b>Data e Ora</b>	3 dicembre 2008 9.30 -13.00; 14.30-17.30
<b>Durata</b>	1 giorno
<b>Sede</b>	Marriott Park Hotel – Roma Via Colonnello Tommaso Masala, 54

### Le problematiche

Le nuove tecnologie al servizio del marketing? Rispondiamo citando alcune delle tesi contenute in "The Cluetrain Manifesto".

*Tesi: "I mercati sono conversazioni."*

Le nuove tecnologie offrono alle aziende l'opportunità di conversare con il proprio mercato di riferimento, fino al punto da coinvolgerlo nelle fasi di progettazione del prodotto-servizio e creare i presupposti per la fedeltà alla marca.

*Tesi: "I mercati sono fatti di esseri umani, non di segmenti demografici"*

Non dobbiamo dimenticare che la tecnologia facilita la gestione del dato ma non delle relazioni. Il rischio principale dell'uso delle nuove tecnologie è contenuto nella perdita del focus sulla persona.

*Tesi: Non ci sono segreti. Il mercato online conosce i prodotti meglio delle aziende che li fanno. E se una cosa è buona o cattiva, comunque lo dicono a tutti.*

Le nuove tecnologie espongono maggiormente le aziende al giudizio del cliente e richiedono pertanto una maggiore reattività interna e capacità di mettersi in gioco.

### Obiettivi

- Illustrare i nuovi paradigmi del marketing dall'avvento di internet.
- Condividere opportunità e minacce dell'uso delle nuove tecnologie nella comunicazione con gli stakeholders.
- Focalizzare l'attenzione sull'esigenza della comunicazione interna oltre che verso il mercato.

### A chi è rivolto

Marketing & Communication Manager, Sales manager, HR manager, General manager, IT manager, responsabili e addetti uffici stampa e Relazioni Pubbliche

### Programma del corso

Le nuove frontiere del marketing: discussione sulle tesi di The Cluetrain Manifesto

Lo stato dell'arte della tecnologia abilitante

Il lato umano della tecnologia, "dalla transazione alla relazione"

Come cambiano i ruoli aziendali

Le conversazioni con gli stakeholders

I nuovi linguaggi della comunicazione

I nuovi mostri delle marketing-tecnologie

Un caso da risolvere.

## I docenti

### Helga Ogliari

Laureata in filosofia con specializzazione post lauream in comunicazione multimediale. Ha vissuto una significativa in un contesto multinazionale, dove si è occupata di service communication e channel marketing.

Dal settore ICT è passata a quello HR, seguendo la propria passione per la formazione ed il coaching divenendo content manager di una delle più note società italiane nel settore.

Nel 2006 ha fondato una società di consulenza di carriera che offre servizi di consulenza-formazione a privati ed aziende, seguendo lo slogan linking talent with job.

E' creatrice del blog [www.lamiacarriera.it](http://www.lamiacarriera.it)

Specializzazioni: Programmazione Neurolinguistica, Marketing inteno e Self-marketing, formazione manageriale, career coaching.

### Stefano Saladino

38 anni di cui 20 dedicati alla comunicazione ed al marketing, partendo dalla gavetta.

Fotocompositore, grafico junior, responsabile reparto creativo, account, ora titolare di un'agenzia di comunicazione e di una software house. Spirito creativo, una attenzione continua alle evoluzioni del mercato, una propensione ai rapporti interpersonali, alla continua ricerca del nuovo e del miglioramento.

Oggi si occupa prevalentemente di consulenza e formazione per lo sviluppo di progetti di marketing relazionale.

Ricopre la carica di Vicepresidente dell'Associazione Assovisual e di Consigliere dell'associazione ADM Italia, oltre che collaborare attivamente con altre associazioni del comparto marketing e comunicazione.

## Costo

<b>Early Bird</b>	Euro 350 + IVA 20%	con iscrizione entro il 20 novembre 2008
<b>Regular</b>	Euro 450 + IVA 20%	con iscrizione dopo il 20 novembre 2008

(per associazioni o per un numero di almeno 3 iscritti provenienti dalla stessa società, applichiamo in genere uno sconto del 20% - da confermare se d'accordo)

*Speciale sconto 20% per la partecipazione di 2 o più persone di un'azienda e per le associazioni convenzionate.*

## Facilitazioni comprese nel prezzo

Coffee break – lunch

Possibilità di trasferimento gratuito con navetta A/R in Fiera Roma per visita all'evento

Broadband Business Forum 2008

## Convenzioni hotel

Hotel Marriott Park (sede del corso): euro 170/notte + iva 10% - colazione inclusa

Per maggiori informazioni e per prenotare a prezzo convenzionato, [cliccare qui](#).