

GO TO MARKET & CHANNEL MANAGEMENT: DEFINIRE LE STRATEGIE DI COMMERCIALIZZAZIONE E DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI E SERVIZI IN UNA SOCIETÀ DI LEASING

13 settembre 2024

Webinar “Microsoft Teams” - h. 10:00 - 13:00

SINTESI

L'iniziativa si propone di approfondire le attività da eseguire per pianificare il lancio e la commercializzazione di nuovi prodotti leasing. In questo contesto è di grande rilevanza anche l'analisi dei canali distributivi e la misurazione delle performance ottenute.

Il webinar offre anche una ampia panoramica dei principali trend attuali e prospettici sul tema, soffermandosi sull'analisi di best practice da adottare per ottimizzare e massimizzare la distribuzione di prodotti e servizi nel settore leasing.

OBIETTIVI

- Chiarire i concetti chiave su go to market & channel management
- Fornire strumenti pratici per sviluppare strategie efficaci di commercializzazione e distribuzione di prodotti e servizi in una società di leasing

DESTINATARI

L'iniziativa si rivolge ai referenti e ai responsabili delle funzioni interne Business Development, Commerciale, Marketing. **Agli iscritti verrà rilasciato un attestato di partecipazione.**

COSTI

Singola partecipazione: €400,00

I costi si intendono iva esclusa.

Tariffe agevolate:

- Soci e Corrispondenti:
10% da 3 a 4 iscritti
15% da 5 a più iscritti
- Aggregati (Agenti, Mediatori, outsourcer)
20% per ogni iscritto

N.B. Gli sconti non sono cumulativi.

DOCENTE: Marco Folcia

PROGRAMMA DEGLI ARGOMENTI

Analisi del mercato e del contesto:

- Panoramica del settore del leasing: trend attuali, sfide e opportunità
- Identificazione dei segmenti di mercato e delle esigenze dei clienti

Definizione delle strategie di commercializzazione:

- Segmentazione del mercato: identificazione dei segmenti target e delle loro esigenze.
- Posizionamento del prodotto/servizio: differenziazione rispetto alla concorrenza e comunicazione del valore unico

Panoramica sui modelli distributivi

- Definizione dei modelli distributivi nel leasing
- Analisi dei modelli più comuni: diretto, indiretto, online, offline, ecc.
- Selezione dei canali più adatti alle strategie e al target di mercato identificati

Ottimizzazione delle strategie di commercializzazione e distribuzione:

- Personalizzazione dell'approccio commerciale/distributivo in base al mercato e al cliente
- Integrazione di canali online e offline per massimizzare la copertura
- Sviluppo di partnership strategiche con intermediari e distributori

Misurazione dei risultati e ottimizzazione

- Definizione di indicatori chiave di performance (KPI) per valutare il successo delle strategie
- Analisi dei risultati ottenuti e identificazione di opportunità di miglioramento
- Ottimizzazione continua delle strategie di commercializzazione e distribuzione

Case Study

- Presentazione di un caso di successo nell'ottimizzazione dei modelli distributivi nel leasing
- Analisi dei fattori chiave di successo e delle lezioni apprese

REFERENTI AREA FORMAZIONE E MONITORAGGIO RETI

Ilaria Nanni

Tel 06 99703622

Mob 345 088001

Ilaria.nanni@assileaservizi.it

Dimitri Verdecchia

Tel 06 99703654

Mob 344 0507413

dimitri.verdecchia@assileaservizi.it

formazione@assileaservizi.it