



ASSIRM
RICERCHE DI MERCATO, SOCIALI, DI OPINIONE

XIV

Milano, aprile / maggio 2011

Milano
2011

Al via le iscrizioni alla XIV edizione del Corso di Formazione per le Ricerche di Mercato

CONOSCERE I MERCATI PER ORIENTARE LE STRATEGIE AZIENDALI

Da sempre, ed in particolare nell'attuale congiuntura economica, la conoscenza del mercato e delle sue dinamiche rappresenta un'arma strategica per ridurre i rischi d'impresa e ottimizzare le opportunità di business.

Per sviluppare le competenze necessarie ad un uso efficace delle ricerche di mercato e sociali, ASSIRM propone la XIV edizione del suo Corso in Ricerche di Mercato, rivolto ai professionisti d'azienda, con una formula già sperimentata con successo lo scorso anno che abbina la rilevanza metodologica e l'esperienza applicativa dei docenti ad un approccio didattico interattivo.

La docenza è affidata ai più noti professionisti degli istituti di ricerca che affrontano gli argomenti con un taglio fortemente operativo, alternando le lezioni frontali con case history di eccellenza, esercitazioni pratiche, role playing e momenti di confronto individuali e di gruppo. Il processo formativo è accompagnato da un'azione di tutoraggio volta a facilitare l'apprendimento attraverso l'esperienza diretta e la traduzione in pratica della teoria.

La partecipazione è a numero chiuso per favorire il confronto diretto dei partecipanti con i docenti.

La proposta di ASSIRM si articola in due categorie di moduli a misura di diverse esigenze di formazione e costruzione di competenze:

Un modulo di base composto da 6 giornate rivolto alle nuove risorse, ai professionisti di domani, per fornire loro le competenze necessarie per commissionare, gestire e analizzare le ricerche

Quattro moduli tematici di approfondimento rivolti a figure aziendali già dotate di una conoscenza di base delle ricerche, interessate ad approfondire gli approcci a specifiche aree e problematiche aziendali



Modulo di base

Il modulo è rivolto ai giovani professionisti d'impresa interessati ad acquisire le competenze di base necessarie per un uso strategico delle ricerche di mercato ai fini dello sviluppo del business aziendale. L'obiettivo del modulo è di sviluppare le conoscenze e le capacità professionali di giovani manager nella programmazione, analisi e uso delle informazioni di mercato. Le lezioni frontali si alternano con esemplificazioni di casi pratici, simulazioni ed esercitazioni in aula.

L'intervento formativo intende dotare i partecipanti degli strumenti conoscitivi per:

- Conoscere i mercati e comprenderne le dinamiche
- Individuare e massimizzare, attraverso le diverse leve del marketing, le opportunità di business aziendale
- Limitare i rischi di impresa
- Misurare l'efficacia delle iniziative aziendali
- Individuare il posizionamento ottimale di prodotti/servizi
- Accrescere il vantaggio competitivo dell'azienda

Destinatari

Il modulo di base è indirizzato a:

- Figure junior delle funzioni marketing, ricerche di mercato e consumer insight
- Junior product e brand manager
- Addetti degli uffici ricerche e marketing delle aziende
- Giovani neo laureati interessati a specializzarsi nelle ricerche di mercato

Calendario

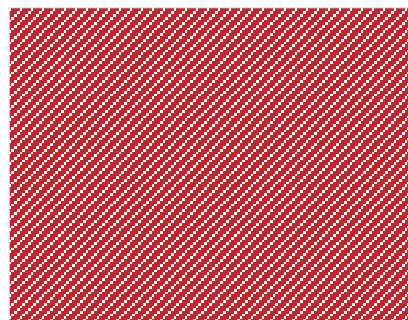
Le lezioni si terranno presso lo spazio Chiossetto, Via Chiossetto, 20 - Milano, con il seguente calendario:

05 - 06
aprile
2011

Metodologia, tecniche e uso
delle ricerche **qualitative**

07
aprile
2011

Sviluppi e avanzamenti delle
ricerche **qualitative**

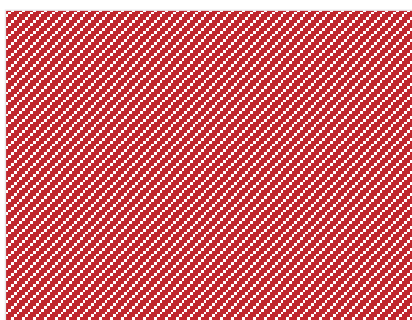


13 - 14
aprile
2011

Metodologia, tecniche e uso
delle ricerche **quantitative**

15
aprile
2011

Online: approcci, strumenti e
oggetto di ricerca



Moduli tematici di approfondimento

I moduli sono indirizzati a manager e professionisti d'impresa interessati ad affinare o integrare le loro competenze, ad approfondire specifici ambiti dell'uso strategico delle ricerche di mercato, ad aggiornarsi sulle metodologie più avanzate. L'obiettivo del modulo è di sviluppare professionalità specialistiche, capaci di definire e impostare le ricerche necessarie alla gestione di specifiche problematiche aziendali, di analizzarne i risultati e trarne informazioni utili all'orientamento dei processi decisionali. Le lezioni frontali sono integrate da case history ed esercitazioni in aula.

L'intervento formativo intende dotare i partecipanti degli strumenti conoscitivi per:

- Mappare e segmentare il mercato
- Analizzare il contesto competitivo per massimizzare le opportunità di successo aziendale
- Monitorare e gestire efficacemente la salute della marca
- Gestire il lancio e il rilancio di prodotti e servizi minimizzando i rischi
- Sviluppare e ottimizzare una campagna pubblicitaria
- Misurare l'efficacia delle attività di promozione e comunicazione
- Ottimizzare l'esperienza d'acquisto

Destinatari

I moduli di approfondimento sono rivolti a:

- Responsabili e addetti delle funzioni marketing, ricerche di mercato e comunicazione
- Product e brand manager
- Responsabili e addetti degli uffici ricerche delle aziende
- Professionisti interessati ad ampliare le loro conoscenze nelle ricerche di mercato

Calendario

Le lezioni si terranno presso lo spazio Chiossetto, Via Chiossetto, 20 - Milano, con il seguente calendario:

**04
maggio
2011**

Scenari e mercati: conoscere e segmentare i clienti

**05
maggio
2011**

La gestione della marca

**11
maggio
2011**

Dallo sviluppo alla misurazione dell'efficacia della comunicazione

**12
maggio
2011**

Le ricerche per e sulla distribuzione

I costi per partecipare al corso

XIV

Milano, aprile / maggio 2011

Milano 2011

Giornata singola

Per i Moduli di approfondimento
o la terza giornata di base
qualitativa o quantitativa

700,00 + iva 20%

2 Giornate

Per le prime due giornate di base
qualitative o quantitative o due
di approfondimento

1.300,00 + iva 20%

3 Giornate

Per le tre giornate complete
qualitative o quantitative o tre di
approfondimento

1.800,00 + iva 20%

Modulo di approfondimento Completo 4 GIORNATE

2.200,00 + iva 20%

Modulo Base Completo 6 GIORNATE

3.000,00 + iva 20%

Intero corso Base + Moduli di approfondimento

4.000,00 + iva 20%

N.B. Altre soluzioni particolari potranno essere quantificate a parte

Agli iscritti verrà rilasciato un Attestato comprovante le giornate di frequenza e le competenze acquisite

È POSSIBILE COMPILARE LA SCHEDA D'ISCRIZIONE DIRETTAMENTE SUL SITO WWW.ASSIRM.IT

Per ulteriori informazioni:
Segreteria Organizzativa Comunicazione d'Impresa
Tel. 02 58122822 - 02 58122824 - comim@tin.it

Oppure:
Segreteria Assirm - tel. 02 58315750 - info@assirm.it

Scheda d'iscrizione

In caso di iscrizioni multiple, preghiamo di inviare più copie della presente scheda. Compilare la scheda in stampatello ed inviarla via fax al numero: **02 58121965**, o via e-mail a: **comim@tin.it** unitamente alla copia del bonifico bancario.

Nome _____ Cognome _____

Qualifica _____

Società/Ente _____

P.IVA _____ C.F. _____

Vs. numero d'ordine o riferimento _____

Indirizzo _____

CAP _____ Città _____

Telefono _____ E-mail _____

E' obbligatorio inserire tutti i dati

Timbro e firma _____

Giornata singola
(indicare la data)

2 Giornate
(indicare le date)

3 Giornate
(indicare le date)

Modulo di approfondimento
Completo 4 GIORNATE

Modulo Base
Completo 6 GIORNATE

Intero corso
Base + Moduli di approfondimento

In caso di iscrizione si autorizza l'inserimento dei dati indicati nella scheda nell'elenco Assirm Servizi. I dati saranno usati per il Corso di Formazione 2011 e per comunicazioni di future iniziative Assirm. I dati saranno conservati presso Assirm Servizi - Milano - dove ogni interessato potrà rivolgersi per l'esercizio dei propri diritti (art. 7 e 8 del D.Lgs. 30/06/2003 n. 196).

Estremi per il bonifico bancario:

ASSIRM SERVIZI srl – Credito Artigiano sede di Milano Stelline
IBAN: IT23T0351201614000000002759

Successivamente al pagamento verrà emessa regolare fattura da:
ASSIRM SERVIZI srl - P.IVA 12094140154 - Sede operativa e legale, Via Mercalli, 11 - 20122 Milano.