



# Marketing dei servizi

In un mercato globale a attento come quello attuale, i servizi sono i fattori distintivi che aggiungendo qualità all'offerta specificano e rendono vincente un'azienda rispetto ai competitor. Che si tratti di assistenza, post vendita, condizioni accessorie, garanzie o altro, spesso la conquista e la fidelizzazione dei clienti si gioca su variabili ben specifiche, senza le quali anche un'ottima offerta di prodotto rischia di essere insufficiente o riduttiva. Il corso fornisce un sistema di lavoro completo di strumenti pratici facilmente utilizzabili, che permette di identificare i "servizi vincenti" e di ottimizzare l'offerta al mercato, valorizzandoli e inserendoli in un piano strutturato.

## Struttura del corso

	MATERIE	durata
1	MARKETING DEI SERVIZI: UN DIVERSO APPROCCIO AL CLIENTE	6
2	STRATEGIA DI MARKETING DEI SERVIZI	4
3	DEFINIZIONE DEL SERVICE MIX	4
4	SCELTE DEL MARKETING MIX: SVILUPPARE E GESTIRE IL SERVIZIO	2

### DURATA

16 ore  
2 gg a settimana

### NUMERO DI PARTECIPANTI

Massimo 14 persone

### SEDE DEL CORSO

Via Massena 2, 10128 –  
Torino  
o qualsiasi altra sede  
ASCOM della provincia di  
Torino ove si raggiunga il  
numero di adesioni

### COSTI

Corso a pagamento

### PER INFO ed ISCRIZIONI

Via Massena 20, 10128  
Torino  
Tel. 011/5516290  
Fax 011/5516229  
forter@forter.it

Orario:lun-giov 08.30-17.30

ven 08.30 - 16.30