

MARKETING E VENDITE TRA STRATEGIA E TATTICA

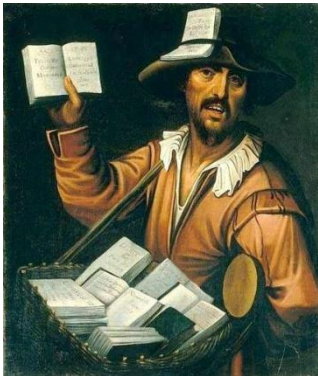
Ruoli – Attività - Strumenti

Università di Torino - Facoltà di economia

3 dicembre 2012

Il ruolo di vendita - Da stereotipo a “mito”

- **anni 40/50:** il “viaggiatore” è una persona che non ha una professione
- **anni 60/70:** i rappresentanti fanno la bella vita sono sempre in giro a parlare e conoscere gente, hanno auto di grossa cilindrata e frequentano ristoranti ed alberghi di lusso
- **anni 70/80:** cercano sempre di “fregarti”; venderebbero il ghiaccio agli Eschimesi.; lavorano poco e guadagnano tanti soldi.
- **oggi:** con tutti questi concorrenti, questi prodotti nuovi e questa situazione economica chi riesce a vendere è davvero bravo !!!



Il ruolo dal punto di vista dell'azienda

- Il venditore rappresenta l'azienda sul mercato; deve avere buona cultura, una solida preparazione di base e saper comunicare un'immagine positiva.
- Il rapporto con il cliente è fondamentale, specie in una situazione in cui l'offerta è superiore alla domanda e i budget sono molto "contenuti"
- L'uomo di vendita deve conoscere ed aggiornarsi sui cambiamenti dei mercati, dei clienti, dei prodotti, dei prezzi, della concorrenza
- Il marketing lavora sugli elementi forniti dagli uomini di vendita
- L'azienda lavora in funzione dei dati forniti dal marketing.
Un dato di mercato errato crea danni a tutta la struttura aziendale
- Le vendite sono l'unico ingresso per i ricavi dell'azienda

Il ruolo visto dagli studenti

(campione tra studenti universitari e medie superiori)

* "è la professione di chi pubblicizza e vende il prodotto, sulla base di un'attenta analisi di mercato"

* "secondo me, questa professione consiste nell'essere a conoscenza di ciò che il consumatore usa"

* "colui che rappresenta l'azienda al di fuori della struttura aziendale"

* "è una professione che consente di avere inventiva in un campo molto vasto, consente di avere relazioni con i clienti e come tutti i lavori richiede sacrificio"

* "Il mondo del lavoro è diverso da quello che mi immaginavo ed è anche complicato"

* "no, perché è molto dura e si trascorre troppo tempo fuori casa, ma potrei cambiare idea" (ha il padre che svolge questa professione)

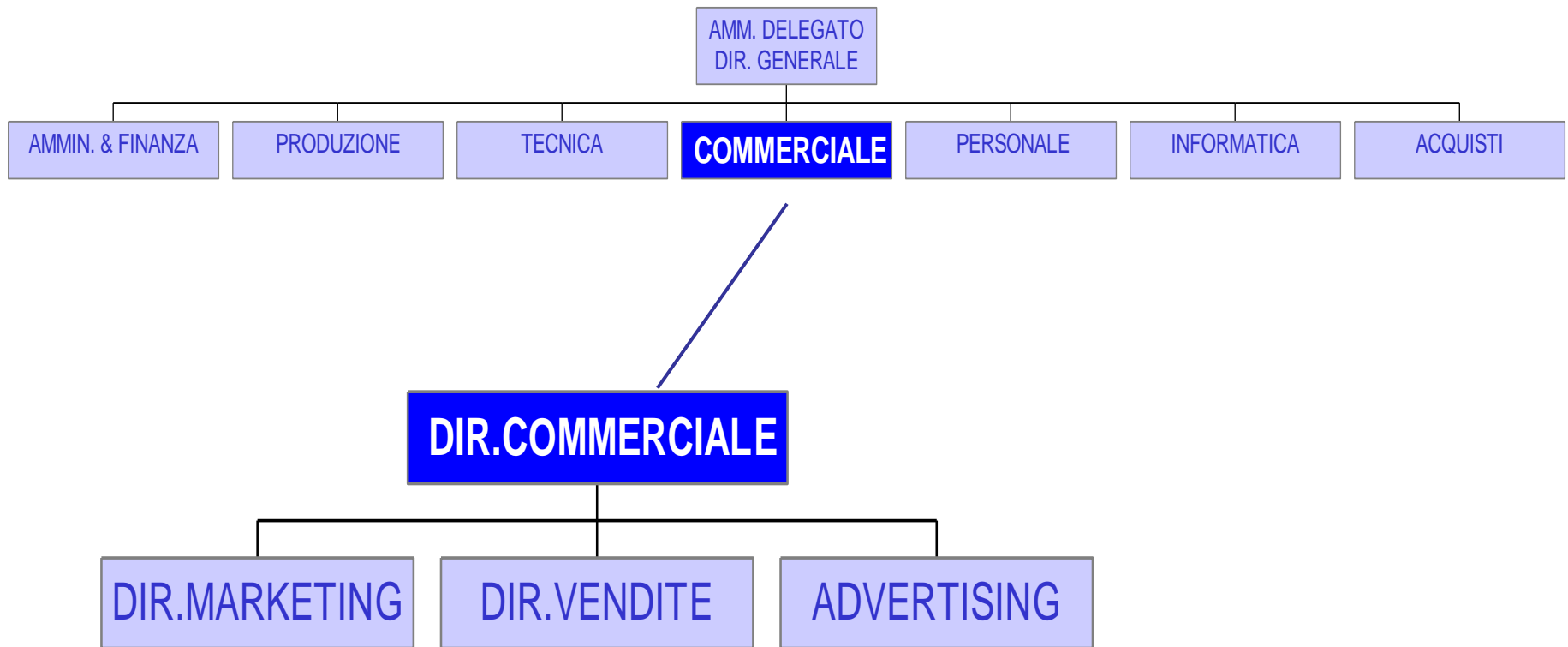
il punto di vista degli studiosi di marketing

Il Marketing è talmente fondamentale che non può essere considerato una funzione separata.

Esso è l'intera impresa riguardata dal punto di vista del suo risultato finale, cioè dal punto di vista della clientela.

Peter Drucker

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE: AREA MARKETING E VENDITE



ORGANIZZAZIONE AZIENDALE: AREA MARKETING E VENDITE Azienda distributrice



COME INSERIRSI IN QUESTA AREA AZIENDALE
Vendite e Marketing : le due carriere



COME INSERIRSI IN QUESTA AREA AZIENDALE
Vendite e Marketing : le due carriere

Libero professionista : alcuni esempi

Vendite

Agente:

Agente di zona con o senza deposito

Manager:

Manager di territorio (da local manager a Country Manager)

Marketing

Titolare agenzia di:

Ricerche di mercato / Naming - Corporate identity / packaging

Promozioni / Sponsorizzazioni / Direct marketing / Eventi e Congressi...

COME INSERIRSI IN QUESTA AREA AZIENDALE
Vendite e Marketing : le due carriere

Dipendente : alcuni esempi

In aziende commerciali – industriali e pubbliche

Direttore:

Commerciale / vendite / marketing /addestramento / post sales

Manager:

Brand mgr /market mgr / product mgr /capo area / resp.filiale / advertising mgr

Funzionario :

funzionario commerciale / marketing assistant /product spec./ advertising assistant

COME INSERIRSI IN QUESTA AREA AZIENDALE
Vendite e Marketing : le due carriere

In agenzie di comunicazione (Ag. di pubblicità - Centro Media – Relazioni Pubbliche - Web agencies):

- * **Account**
- * **Relazioni pubbliche**
- * **Pianificazione mezzi: media manager**
- * **Creatività: creativo, copywriter, grafico**
- * **Internet: web engineer , web designer, web development**

Suggerimenti ...

- Lavora con competenza
- Apprendi tutto ciò che serve
- Fa sì che le conoscenze diventino il tuo vantaggio competitivo



Antonio DE CAROLIS

Presidente

*Club Dirigenti Vendite & Marketing
Via Manfredo Fanti, 17 – 10128 Torino
Tel. 011.5718.438 – Fax 011.5718.208*

E-mail: cdvm@ui.torino.it

Sito: www.cdvm.it