FONDAZIONE
ORDINE
DEGLI
ARCHITETTI
PIANIFICATORI
PAESAGGISTI E
CONSERVATORI
DELLA
PROVINCIA DI
CATANIA

SEMINARI TECNICI /
SAPERI PER LA PROFESSIONE

MAR
8 MAR
2014
ORE 9,20 / 12,30
SALA ORDINE DEGLI ARCHITETTI
LARGO PAISIELLO 5
CATANIA

IL **MARKETING** PER GLI ARCHITETTI

COME PROMUOVERE IL PROPRIO STUDIO PROFESSIONALE E ATTRARRE PIÙ CLIENTI

9,20/ Registrazione partecipanti

9,30 / Saluti

Dott. Arch. **PAOLA PENNISI** /
Presidente Fondazione Ordine Architetti della Provincia di Catania

Relatore

Dott. Arch. **LEO VITALE**/
libero professionista e consulente marketing. Con oltre 25 anni di esperienza come architetto nel settore della progettazione negli ultimi anni si occupa anche di marketing e comunicazione applicato alla promozione di servizi professionali.

La metodologia di acquisizione di nuovi clienti basata soltanto sul classico "passaparola" è oggi un concetto obsoleto sia per i giovani architetti che si affacciano nel mercato sia per gli architetti con maggiore esperienza.
Per creare e gestire uno studio professionale oltre alle competenze specifiche del progettare bisogna avere anche competenze da imprenditore, da esperto di marketing e vendita di servizi, capacita di comunicazione e doti di Public Relation.
E' fondamentale per l'architetto acquisire delle nuove competenze, quali il marketing e la comunicazione, materie da sempre escluse dalla formazione universitaria.
Per avere successo nell'acquisizione di nuovi clienti è necessario pianificare una strategia di promozione dello studio professionale. Una strategia indirizzata all'analisi delle necessità del mercato di servizi di architettura, a sviluppare la propria notorietà, a farsi apprezzare per la propria competenza e soprattutto una strategia focalizzata alla creazione di relazioni di fiducia con i potenziali clienti.

Obiettivo del seminario è quello di introdurre i concetti fondamentali e presentare gli strumenti pratici del marketing applicato alla promozione di servizi professionali.
I contenuti del seminario saranno i seguenti /

- Il marketing dei servizi professionali
- Come il cliente sceglie l'architetto
- La strategia di marketing di uno studio professionale
- Come valutare le proprie potenzialità e il mercato
- Cosa è un Piano di Marketing
- Come costruire la propria reputazione da "specialista"
- Come creare la strategia di comunicazione
- Come applicare la strategia e gli strumenti di promozione

Le strategie descritte nel seminario sono indirizzate prevalentemente agli studi di architettura che hanno come obbiettivo l'acquisizione di clientela di tipo privato.