



**Ordine Architetti PPC di Lucca**

in collaborazione con



**ROME BUSINESS SCHOOL**

presenta

# **Marketing per lo studio di architettura**

**corso formativo qualificante**

**14-21 Marzo 2014**

## PRESENTAZIONE

Il corso si pone come finalità principale quella di fornire all'architetto i mezzi per cogliere le opportunità offerte dalle nuove tecnologie e dalle dinamiche di globalizzazione, e utilizzarle per affermarsi professionalmente.

Il contesto operativo per ogni attività professionale è oggi sempre più competitivo e complesso. Occorre padroneggiare i principali strumenti di marketing e comunicazione per acquisire nuovi clienti, mantenere la fedeltà di quelli esistenti e, in generale, consolidare la propria posizione sul mercato.

Il corso, quindi, è progettato per fornire una conoscenza dei sistemi di marketing e della comunicazione applicati alla professione di architetto, il tutto in chiave fortemente pratico-operativa.

**Quota di partecipazione:** € 165,00 + IVA

**Crediti Formativi Professionali (CFP):**

E' in corso la procedura di accreditamento per **15 CFP**.

**Attestato di frequenza:**

Al termine del corso, verrà rilasciato un attestato di frequenza nominale.

**Supporto didattico:**

Saranno messi a disposizione slides, e-books, articoli di approfondimento, link utili, bibliografia.

**Sede di svolgimento del corso:** Associazione Industriali - Lucca

**Per informazioni:**

Ordine Architetti PPC Lucca

tel. 0583 492159/ fax 0583 490629

email [segreteria@architettilucca.it](mailto:segreteria@architettilucca.it)

## PROGRAMMA

**14 Marzo 2014**

**Prima giornata: Fondamenti di marketing e comunicazione**

**Lezione 1 - ore 9.00-13.00**

I concetti base;  
La definizione di una strategia di marketing orientata al cliente;

Lo sviluppo delle relazioni con la clientela;

Come ottenere valore dai clienti.

**Lezione 2 - ore 14.00-18.00**

Comunicare efficacemente con i clienti:

- il processo di comunicazione;

- comunicazione verbale, paraverbale, non verbale;

- tecniche di comunicazione efficace;

- il mix di comunicazione;

Tecniche di negoziazione e di vendita.

**21 Marzo 2014**

**Seconda giornata: Promuovere lo studio di architettura on-line/off-line**

**Lezione 3 - ore 9.00-13.00**

Strumenti e tecniche di comunicazione off-line;

a realizzazione del proprio sito web e/o blog;

L'ottimizzazione del proprio sito per i motori di ricerca;

Personal branding per l'architetto: come consolidare la

propria immagine professionale.

**Lezione 4 - ore 14.00-18.00**

I social media per la promozione dell'attività professionale;

Pubblicità on-line per lo studio di architettura;

Tecniche di acquisizione e gestione dei clienti on-line:

- generazione di contatti qualificati;

- e-mailing.

## SCHEDA DI PRESCRIZIONE

CORSO

**Marketing per lo studio di architettura**

nome \_\_\_\_\_

cognome \_\_\_\_\_

indirizzo \_\_\_\_\_

recapito telefonico \_\_\_\_\_

indirizzo email \_\_\_\_\_

Ordine di appartenenza \_\_\_\_\_

n. iscrizione albo \_\_\_\_\_

**NOTA:** Il corso sarà attivato a seguito di un numero sufficiente di prescrizioni. In caso di superamento del numero massimo di iscritti prevarrà l'ordine di ricevimento delle presenti schede di preadesione.



**Si prega di compilare e restituire all' Ordine Architetti PPC di Lucca via email o via fax entro e non oltre il 15/02/2014.**