

Contenuto dei corsi di marketing BtoB gratis

Chi conosce poco il marketing può leggere una sintesi grafica del processo di marketing in generale, o ascoltare una lezione audio/video di 23 minuti composta da slides commentate sul marketing dei beni industriali. Gli argomenti sono trattati in modo sintetico, con un taglio introduttivo ma non banale: il contenuto tecnico richiede comunque un certo grado di attenzione.

Chi possiede qualche conoscenza di marketing può leggere i materiali didattici dei miei corsi di maggior successo, in tutto più di 300 pagine A4. Si tratta sostanzialmente della trascrizione di quanto insegnavo in aula nelle lezioni che tenevo in alcune Business School. Vi ho inserito anche molti schemi ed esempi.

I corsi da 1 a 4 trattano di strumenti che possono essere utilizzati da soli, ma che per ottenere il massimo di efficacia confluiscono nel **corso 5** sul piano di marketing. **I corsi 6 e 7** si riferiscono ad attività frequenti per chi si occupa di marketing: trovare e organizzare le informazioni e fare presentazioni.

Ho fatto l'ultimo aggiornamento dei testi nel 2015, ma le lezioni trattano per lo più di tecniche di base che non diventano facilmente obsolete.

Le trattazioni sono povere, senza il profluvio di immagini e animazioni che molti docenti inseriscono. Si tratta di una scelta: chi cerca corsi semplici e "divertenti" qui non li troverà. Mi rivolgo a chi ha bisogno di **corsi approfonditi e tecnicamente validi**, quindi impegnativi.

Ora mi sono ritirato dall'attività, e questo mi consente di mettere a disposizione i corsi gratis. Per me non rappresentano più uno strumento di lavoro, e credo che possano essere utili a molti.

Gli argomenti trattati nel manuale che ho pubblicato ("**Il piano di marketing**") coincidono in parte con quelli dei corsi gratuiti, ma il taglio è completamente diverso.

Il manuale segue il lavoro di un consulente che guida i manager di una piccola impresa di beni industriali a redigere il loro primo piano di marketing, quindi con l'approccio operativo della consulenza sul campo.

I corsi sono trascrizioni di lezioni, con una illustrazione degli argomenti ampia di taglio didattico. La cosa migliore da fare sarebbe prima leggere il manuale, poi completare la padronanza della materia con i corsi gratuiti: strumenti e tecniche si comprendono molto meglio avendo già una idea di come si attuano in pratica.

La validità tecnica dei corsi è garantita dal mio curriculum, nella pagina successiva.

Curriculum di Alessandro Garro

- 1978:** Laurea in Giurisprudenza presso l'Università di Torino.
- 1979 - 1981:** Incaricato delle relazioni con il personale in Fiat Auto di Torino, con il compito di seguire la gestione del personale di alcuni reparti nelle aree: relazioni industriali, comunicazioni interne e formazione.
- 1982:** Master in gestione aziendale presso la Scuola di Amministrazione Aziendale di Torino, con specializzazione in Marketing.
- 1982 - 1984:** Assistant Product Manager in Schiapparelli Farmaceutici di Torino, incaricato di seguire la gestione di marketing di alcuni prodotti nelle aree: analisi di mercato, pianificazione e gestione commerciale.
- 1984 - 1988:** Addetto allo sviluppo di un nuovo servizio in Seat (Pagine gialle) di Torino, con il compito di seguirne gli aspetti di: pianificazione e coordinamento, gestione commerciale e training alla Forza Vendita
- 1988 - 1990:** Consulente associato a Cegos Consultants di Milano con incarichi di consulenza, formazione e ricerca nelle aree: analisi di mercato, gestione di marketing e pianificazione commerciale.
- 1990 - 1992:** Formatore associato a Considi Formazione di Milano, con incarichi di progettazione ed esecuzione di interventi di formazione nelle aree: gestione dei servizi, organizzazione commerciale, marketing.
- 1992 - 2012:** Titolare della Garro formazione Sas di Bologna, con impegno principale nella progettazione e gestione di corsi e-learning e nella realizzazione e vendita di strumenti software per il marketing. Contemporaneamente porta avanti una intensa e costante attività di docente in Scuole di management, oltre alla consulenza aziendale.
- 2012 - 2016:** Professionista autonomo a Bologna, con incarichi prevalenti di consulente e coach in azienda per la pianificazione di marketing dei beni industriali.
- 2016 - oggi:** Si dedica a viaggi, fotografia, e a seguire i suoi interessi culturali. Ha scritto e pubblicato su Amazon due libri:
- IL PIANO DI MARKETING** Istruzioni, attrezzi e un esempio per costruire facilmente un piano. Manuale che sintetizza e mette a disposizione la sua esperienza come consulente e coach aziendale nelle piccole/medie imprese.
- UN LUOGO SERENO** Vivere nella realtà autentica, non turistica, dell'isola di Tenerife e ritrovare la serenità
Diario fotografico di sei mesi passati sull'isola.