

# LE STRATEGIE DELLA COMUNICAZIONE E DELLA VENDITA DEI PRODOTTI DI LUSSO



**LE STRATEGIE DELLA COMUNICAZIONE  
E DELLA VENDITA DEI PRODOTTI  
DI LUSSO**

Tra le nuove tendenze dell'attuale mercato, una delle più evidenti è inerente alle nuove strategie di comunicazione dei prodotti di lusso, adottate dai più famosi brand. E' fondamentale elaborare le strategie di marketing, comunicazione e vendita del prodotto di lusso attraverso l'acquisizione della corretta strategia per il giusto posizionamento sul mercato.

•Le iscrizioni sono aperte a tutti- numero di posti limitato  
•Il corso avrà una durata di 4 ore

**ARGOMENTI:**

- Diverse concezioni del lusso attraverso le variabili "tempo e luogo"
- Il lusso come strumento di comunicazione e vendita
- Case studies: le grandi campagne di comunicazione, i testimonial e il celebrity gossip
- Analisi del posizionamento sul mercato di riferimento
- Strategie di posizionamento sulla base del target di riferimento
- Communication management: la comunicazione in funzione dei cambiamenti sociali, dell'evoluzione della pubblicità e della diffusione dei mezzi digitali

Per informazioni contattare:  
info.ewecomunication@gmail.com  
•Tel: 559 5402404  
•Tel: 338 3515551

Ufficio: Galleria Basso dei Magnani  
1/A, Parma  
www.ewevents.it

**Luogo** **Emilia-Romagna, Parma**  
<https://www.annunci.it/x-536820-z>

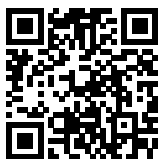
## LE STRATEGIE DELLA COMUNICAZIONE E DELLA VENDITA DEI PRODOTTI DI LUSSO

Tra le nuove tendenze dell'attuale mercato, una delle più evidenti è inerente alle nuove strategie di comunicazione dei prodotti di lusso, adottate dai più famosi brand. Elaborare le strategie di marketing, comunicazione e vendita del prodotto di lusso attraverso l'acquisizione della corretta strategia per il giusto posizionamento sul mercato.

- Le iscrizioni sono aperte a tutti- numero di posti limitato
- Il corso avrà una durata di 4 ore

### Argomenti:

- Diverse concezioni del lusso attraverso le variabili "tempo e luogo"
- Il lusso come strumento di comunicazione e vendita
- Case studies: le grandi campagne di comunicazione, i testimonial e il celebrity gossip
- Analisi del posizionamento sul mercato di riferimento
- Strategie di posizionamento sulla base del target di riferimento
- Communication management: la comunicazione in funzione dei cambiamenti sociali, dell'evoluzione della pubblicità e della diffusione dei mezzi digitali Chiudi



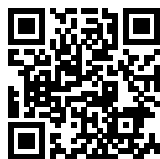
LE STRATEGIE DELLA  
COMUNICAZIONE E DELLA  
VENDITA DEI PRODOTTI DI  
LUSSO

<https://www.annunci.it/x-536820-z>



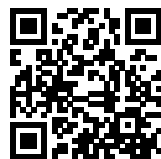
LE STRATEGIE DELLA  
COMUNICAZIONE E DELLA  
VENDITA DEI PRODOTTI DI  
LUSSO

<https://www.annunci.it/x-536820-z>



LE STRATEGIE DELLA  
COMUNICAZIONE E DELLA  
VENDITA DEI PRODOTTI DI  
LUSSO

<https://www.annunci.it/x-536820-z>



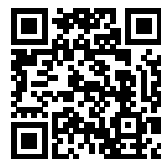
LE STRATEGIE DELLA  
COMUNICAZIONE E DELLA  
VENDITA DEI PRODOTTI DI  
LUSSO

<https://www.annunci.it/x-536820-z>



LE STRATEGIE DELLA  
COMUNICAZIONE E DELLA  
VENDITA DEI PRODOTTI DI  
LUSSO

<https://www.annunci.it/x-536820-z>



LE STRATEGIE DELLA  
COMUNICAZIONE E DELLA  
VENDITA DEI PRODOTTI DI  
LUSSO

<https://www.annunci.it/x-536820-z>



LE STRATEGIE DELLA  
COMUNICAZIONE E DELLA  
VENDITA DEI PRODOTTI DI  
LUSSO

<https://www.annunci.it/x-536820-z>



LE STRATEGIE DELLA  
COMUNICAZIONE E DELLA  
VENDITA DEI PRODOTTI DI  
LUSSO

<https://www.annunci.it/x-536820-z>



LE STRATEGIE DELLA  
COMUNICAZIONE E DELLA  
VENDITA DEI PRODOTTI DI  
LUSSO

<https://www.annunci.it/x-536820-z>



LE STRATEGIE DELLA  
COMUNICAZIONE E DELLA  
VENDITA DEI PRODOTTI DI  
LUSSO

<https://www.annunci.it/x-536820-z>