

**CORSO AVANZATO**

Valido per la qualificazione e  
l'aggiornamento professionale dei soci

“

# **Giornali Mercati e Società**

Strategie e tattiche per  
trasformare in profitti  
gli investimenti in comunicazione

”

**Napoli, 20 novembre 2009**

**Docente: Armando SARNO**



La formazione delle idee

# Giornali Mercati e Società

Strategie e tattiche per  
trasformare in profitti  
gli investimenti in comunicazione

**Napoli, 20 novembre 2009**

## OBIETTIVO

A fronte di un'apparente obsolescenza i quotidiani sono invece un media in perenne mutamento. Per molti settori merceologici rappresentano tuttora il principale e l'indispensabile strumento di comunicazione e vendita. Tuttavia, nonostante il costo elevato degli spazi, da molti investitori pubblicitari vengono utilizzati solo parzialmente. Acquisire consapevolezza del potenziale di questo mezzo straordinario, conoscerlo dall'interno, fornirà ai suoi utilizzatori un potente strumento di incremento vendite. E con un effettivo ed efficace utilizzo delle risorse a disposizione.

## SINTESI DEL PROGRAMMA

### Prima parte

L'investimento pubblicitario sul quotidiano

- Il mercato della pubblicità in Italia
- Focus sui mezzi
- Dimensioni di tutti i principali settori merceologici
- L'investimento pubblicitario sul quotidiano
- Il rapporto azienda locale/concessionaria di pubblicità
- Conoscere il mezzo
- La struttura del quotidiano
- Le posizioni
- La stagionalità
- La strategia di investimento
- L'utilizzo del mezzo per comunicare gli eventi di mercato
- Inserti
- Opuscoli
- Varie

### Seconda Parte

Approfondimento sulle principali tendenze socio-culturali

## IL METODO

- Si tratta di una presentazione multimediale con contenuti, slides, video, foto ed articoli, costantemente aggiornata, sui principali trend di consumo del momento. E' un format unico ed originale realizzato dall'Osservatorio di Marketing dei Quotidiani.
- Un modello di marketing moderno, vivace ed efficace che consente di effettuare analisi e valutazioni sul mondo dei consumi e dei servizi;
- Uno strumento per la decisione strategica;
- Un serbatoio di spunti per il management creativo e per le risorse aziendali coinvolte nel processo di ideazione produttiva;
- Un apprezzatissimo ed esclusivo modello formativo utilizzato con efficacia presso la scuole di formazione e presso aziende leader dei propri mercati;
- Uno strumento per favorire l'interattività in aula ed un clima di partecipazione ed impegno.
- L'intero corso sarà corredato da materiale didattico originale preparato per il corso stesso.
- Presentazioni multimediali con grafica dedicata e video digitali.

## DESTINATARI

- Creativi e grafici d'agenzia che intendano approfondire le competenze relative alla comunicazione sui giornali quotidiani.
  - Responsabili Media
  - Responsabili Comunicazione
  - Responsabili Marketing e Commerciali
  - Product manager che gestiscono direttamente attività di comunicazione
- Ma l'impostazione del corso lo rende adatto anche a chiunque gestisca in agenzie o aziende il budget pubblicitario.

## DOCENTE

**Armando SARNO**

Responsabile Marketing de Il Mattino

Direttore Osservatorio di Marketing dei Quotidiani

La formazione delle idee

# Giornali Mercati e Società

Strategie e tattiche per trasformare in profitti gli investimenti in comunicazione

**- Armando SARNO -**

## QUANDO

Venerdì 20 novembre 2009  
dalle ore 9.30 alle ore 16.00

## DOVE

Napoli - Sede da definire

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Soci TP: E 250.00 + iva 20%

Collaboratori dei Soci TP: E 300.00 + iva 20%

Esterni: E 380.00 + iva 20%

Sconti per esterni:

- 20% se appartenenti ad Associazioni convenzionate
- 40% studenti universitari

## MODALITA' DI PAGAMENTO

La quota deve essere versata all'atto dell'iscrizione effettuando il pagamento tramite:

### Bonifico bancario intestato a:

TP Associazione Italiana Pubblicitari Professionisti  
Via Salaino, 7 - 20144 Milano  
Coordinate bancarie:  
Banca Intesa SanPaolo - Filiale 614  
Via Fontana, 22 - Milano  
IBAN: IT54W03069 01627 10000010545

### Assegno bancario o circolare intestato a:

TP Associazione Italiana Pubblicitari Professionisti  
Milano

## INFO

Segreteria TP Vanna Vaglica  
Telefono 02 65 58 41  
Fax 02 48 57 82 50  
e.mail: tp@associazione-tp.it  
sito www.associazione-tp.it

## MATERIALE DIDATTICO

La presentazione dei contenuti del corso viene fornita su DVD ad ogni singolo partecipante

## ATTESTATO DI FREQUENZA

Al termine del corso verrà distribuito ai partecipanti l'attestato di frequenza

## AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE

Il corso è valido per la qualificazione e l'aggiornamento professionale dei soci TPP

## SCHEDA DI PARTECIPAZIONE

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento da parte di TP, della presente scheda - **da inviarsi via fax** (02 48578250) debi-tamente **compilata** in tutte le sue parti e **sottoscritta** per accettazione.

Allegare copia del **bonifico bancario** e/o **assegno bancario/circolare**

## DATI DEL PARTECIPANTE

Nome \_\_\_\_\_ Cognome \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_

Città \_\_\_\_\_ Cap. \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_

Tel \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Cellulare \_\_\_\_\_

e.mail \_\_\_\_\_

Società \_\_\_\_\_ Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Settore di attività \_\_\_\_\_

Mansioni \_\_\_\_\_ dal \_\_\_\_\_

Studi effettuati \_\_\_\_\_

## DATI PER LA FATTURAZIONE

Intestatario fattura \_\_\_\_\_

P.IVA \_\_\_\_\_

Codice Fiscale \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_

Città \_\_\_\_\_ Cap. \_\_\_\_\_ Prov \_\_\_\_\_

## PAGAMENTO EFFETTUATO

Bonifico bancario \_\_\_\_\_ di Euro \_\_\_\_\_ emesso il \_\_\_\_\_

Assegno bancario o circolare \_\_\_\_\_ di Euro \_\_\_\_\_ emesso il \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ della Banca \_\_\_\_\_

L'iscrizione ai corsi è valida solo se accompagnata dalla relativa quota di partecipazione.

In caso di rinuncia verranno applicate le seguenti trattenute sulla quota di partecipazione:

10% se la rinuncia perverrà prima del decimo giorno dall'inizio del corso

50% se perverrà dopo tale termine

Nessun rimborso a chi non si presenta senza preavviso

Il sottoscritto autorizza l'inserimento dei propri dati nell'elenco Corsi promozione ed aggiornamento TP. I dati richiesti saranno usati per il Corso, le relative comunicazioni, per future informazioni su successivi programmi di formazione e aggiornamento; saranno conservati presso TP Milano - Via Salaino, 7 - dove ogni interessato potrà rivolgersi per l'esercizio dei propri diritti (art. 10 e 13 L.675/96)

Il sottoscritto autorizza TP a informarlo su successivi programmi di formazione e aggiornamento all'indirizzo e.mail sopraindicato.

N.B.: La realizzazione dei corsi è subordinata al raggiungimento del numero minimo di partecipanti.

FIRMA PER ACCETTAZIONE \_\_\_\_\_

(con timbro se azienda)

DATA \_\_\_\_\_

La formazione delle idee