

SCHEDA DI ADESIONE

Da restituire tramite Fax 0575/355123

ASSOSERVIZISRL

FO.AR

IMPRESA: _____
INDIRIZZO: _____
PARTITA IVA: _____
TELEFONO: _____
FAX: _____
E-MAIL _____

NOMINATIVO/I DEL PARTECIPANTE/I AL CORSO/I:

COGNOME: _____

NOME: _____

COGNOME: _____

NOME: _____

Grazie al contributo concesso ad Assoservizi da FO.AR., agenzia speciale della Camera di Commercio di Arezzo, la quota di partecipazione è di € 300 per persona comprensive di coffee break e pranzo.

La rinuncia alla partecipazione al corso deve essere comunicata entro 3 giorni prima dell'inizio dell'attività formativa. In caso contrario sarà dovuto il pagamento della quota di iscrizione.

data _____

TIMBRO E FIRMA IMPRESA



CONFINDUSTRIA AREZZO



EXECUTIVE EDUCATION

Formazione per la Direzione d'Azienda

SALES MANAGEMENT
La gestione della funzione commerciale nella PMI

lunedì 18 dicembre 2006
ore 9.15 – 17.30

venerdì 12 gennaio 2007
ore 9.15 – 17.30

ASSOSERVIZI S.r.l.

Via Roma, 18 – 52100 Arezzo
Tel. 0575 401707 – Fax 0575 355123
www.assoservizisrl.it – info@assoservizisrl.it

PROGRAMMA
Lunedì 18 dicembre 2006

DOCENTE GIUSEPPE BERTOLI

9.15-11.00

- ☐ *Presentazione dei partecipanti e della struttura del seminario*
- ☐ *La forza vendita: evoluzione, sfide e ruolo nell'ambito della strategia di marketing*
- ☐ *I rapporti tra marketing e vendite nelle imprese di piccole e medie dimensioni*

11.00-11.15 Coffee break

11.15-13.00

- ☐ *Il dimensionamento della forza vendita*
- ☐ *La scelta fra reti dirette e indirette*
- ☐ *I rapporti con gli agenti e i rappresentanti di commercio*

13.00-14.00 Pausa pranzo

14.00-15.45

- ☐ *Aspetti critici della normativa sugli agenti di commercio*
- ☐ *Analisi in piccoli gruppi di un caso aziendale*

15.45-16.00 Coffee break

16.00-17.30

- ☐ *Discussione aperta del caso aziendale*
- ☐ *Sintesi dei contenuti della giornata*

PROGRAMMA
Venerdì 12 gennaio 2007

DOCENTE GIUSEPPE BERTOLI

9.15-11.00

- ☐ *La pianificazione delle vendite*
- ☐ *L'analisi delle aree di vendita e della clientela in ottica di strategia e tattica*

11.00-11.15 Coffee break

11.15-13.00

- ☐ *I metodi e gli strumenti per la gestione del portafoglio clienti*

13.00-14.00 Pausa pranzo

14.00-15.45

- ☐ *Valutazione, motivazione e incentivazione del personale di vendita*

15.45-16.00 Coffee break

16.00-17.00

- ☐ *Analisi in piccoli gruppi di un caso aziendale*

17.00-17.30

- ☐ *Discussione aperta del caso aziendale*
- ☐ *Sintesi dei contenuti del seminario*

GIUSEPPE BERTOLI

Docente senior dell'Area Marketing presso la Scuola di Direzione Aziendale della Bocconi. Professore di *Economia e gestione delle imprese industriali* all'Università degli Studi di Brescia. Professore di *Economia e gestione delle imprese* presso l'Università Bocconi.

Aree di specializzazione

- Analisi della concorrenza
- Segmentazione della domanda e posizionamento dell'offerta
- Politiche di mercato
- Marketing internazionale
- Gestione delle reti di vendita
- Valutazioni economiche delle risorse di marketing

Principali Pubblicazioni

- *Relazioni interaziendali e acquisizione di capacità per lo sviluppo della marca*, in S. Vicari (a cura di), 'Brand Equity. Il potenziale generativo della fiducia', Egea, Milano, 1995.
- *Public company e riforma dei sistemi di governo delle imprese italiane*, 'Finanza marketing e produzione', n. 1, 1997
- *Marketing globale*, Egea, Milano, 2000 (con E. Valdani e C. Guerini)
- *Crisi d'impresa, ristrutturazione e ritorno al valore*, Egea, Milano, 2000
- *Diversificazione, acquisizioni, apprendimento*, in S. Podestà, F. Golfetto (a cura di), 'La nuova concorrenza', Egea, Milano, 2000 (con S. Vicari).
- *Il valore delle relazioni di mercato. Nuove prospettive nell'analisi delle performance aziendali*, 'Finanza marketing e produzione', n. 1, 2000 (con Vicari e Busacca).