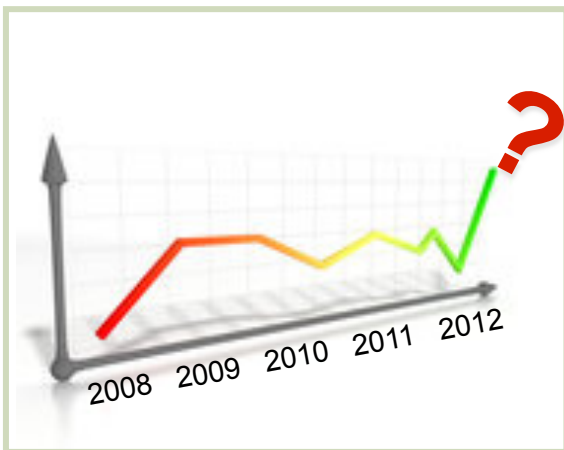


IL RISULTATO ECONOMICO CHE NON C'È: OGGI, COME FARE?

Milano, 15 febbraio 2012

Ore 14:30 – 17:30



PRENOTAZIONE OBBLIGATORIA

TEMPO DI RIFLESSIONI E DECISIONI

1. Uscire dallo **«tsunami economico»** con successo: è solo utopia?
2. Il mercato rimane il giudice sovrano delle attività aziendali: quali **nuove conoscenze e competenze** aiutano ad interpretarlo meglio?
3. L'innovazione è scontata: in quali aree aziendali occorre **agire con priorità assoluta**, per riacquistare o **conservare competitività**?

Chi deciderà di partecipare a questo evento scoprirà:

- quali sono **le risposte «giuste»** agli interrogativi sopra indicati;
- perché il **«gioco di squadra»** deve coinvolgere tutti i livelli aziendali, per primi quelli decisionali ed a seguire quelli operativi

I PRINCIPALI CONTENUTI DELL'INCONTRO

- Perché conviene analizzare il mercato con gli «occhi del Cliente» (*Valore Percepito*)
- I Tre Valori Percepiti: *UTILITA' – FUNZIONALITA' – EGOEMOTIVITA'*
- La «Mappa dei Tre Valori»: lo strumento operativo che anche l'Alta Direzione deve conoscere, per indirizzare e controllare le attività dei Commerciali
- Le nuove leve da governare, indicate dalla metodologia, a salvaguardia del risultato economico
- La «Comunicazione»: valenza qualificante e distintiva per proporre in modo adeguato i Tre Valori Percepiti
- Spazio alle domande dei Partecipanti per un costruttivo confronto

DESTINATARI

L'incontro è rivolto ai Direttori Generali, Responsabili Commerciali e Marketing, ai Responsabili Risorse Umane.

IL RELATORE: Gianfranco Lanfredini

Consulente di Direzione, specialista per l'area commerciale, è Partner della Società I&G Management Srl – Milano. www.igmanagement.it

Associato ATEMA – APCO – ADICO - ALDAI/ Federmanager, è autore del saggio "Il Responsabile Commerciale in azienda. Un ruolo sempre più a rischio?" edito da HOEPLI – 2009.

Laureato alla Università «La Cattolica» di Milano, ha svolto significative e diversificate esperienze negli acquisti (Buyer GDO) e nella Direzione Commerciale di alcune PMI

Sono disponibili alcune copie del saggio

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il seminario si svolgerà presso la Sede ASSOFLUID –

Viale Fulvio Testi, n. 128 – Cinisello Balsamo (MI)

Telefono 02 2901 0411 assofluid@assofluid.it

Orario ricevimento: a partire dalle ore 14:15

La partecipazione è a titolo gratuito ed è gradita la prenotazione.