

ASSOCIAZIONE ITALIANA MARKETING



PROGRAMMA FORMATIVO

Workshop distretto della Sedia: tecniche di internazionalizzazione e nazionalizzazione dei mercati del terzismo del settore

Descrizione: Il programma si svolgerà nell'arco di una giornata attraverso la quale i partecipanti potranno apprendere le tecniche di internazionalizzazione e nazionalizzazione del settore del terzismo in regime di recessione e stagnazione con particolare riguardo al distretto della sedia.

L'incontro fornirà conoscenze sugli strumenti che permettono di perfezionare la propria strategia di commercializzazione sui mercati internazionali. In un mercato sempre più affollato dall'offerta è importante investire nello sviluppo della rete di vendita, selezionando i canali distributivi più appropriati, individuando le aree dove concentrare gli sforzi di miglioramento e monitorando le performance dei venditori. Gestire la rete di vendita richiede capacità manageriali: competenze per pianificare l'attività, individuare obiettivi, controllarne i risultati.

Destinatari: Imprenditori, Manager, Key account, Professionisti che esercitano l'attività con sede legale ed operativa in regione

Programma

- **ANALISI DEL MERCATO MONDIALE DEL PRODOTTO SEDIA**
 - Descrizione del mercato e dei suoi segmenti
 - Le prospettive della domanda per singolo segmento
 - Il grado di competitività del settore.
- **LO SVILUPPO DEL PRODOTTO**
 - i destinatari del prodotto
 - il processo d'acquisto del potenziale acquirente
 - le caratteristiche del prodotto rispetto ai seguenti parametri:
 - la qualità
 - il design
 - i materiali
 - il posizionamento prezzi

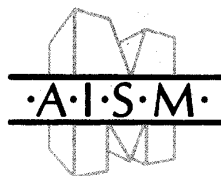
AISM - Via Olmetto, 3 - 20123 Milano - Tel. 02/863293 - Fax 02/72002889 - P. I. 01156520155
e-mail info@aism.org http:// www.aism.org

Delegazione AISM FVG c/o M.C. Management Consulting sas - via Portauova, 2 - 33100 Udine
tel. 0432/507289- tel/fax 0432/507291 carlini@mcconsulenza.it

AISM aderisce ad ESOMAR ed è Socia Effettiva di:



CONFINDUSTRIA SERVIZI
INNOVATIVI E TECNOLOGICI



ASSOCIAZIONE ITALIANA MARKETING


1954 - 2004

- la distribuzione

- **IL CANALE DISTRIBUTIVO**
 - L'organizzazione della forza vendita.
 - Il reclutamento e la selezione dei venditori.
 - L'addestramento e la motivazione dei venditori.
 - La valutazione della rete di vendita.

- **L'INTERNAZIONALIZZAZIONE**
 - Trend delle esportazioni.
 - Evoluzione della concorrenza internazionale.
 - La vocazione internazionale dei distretti industriali.
 - Le frontiere del marketing internazionale.

Obiettivi:

Il Workshop si propone di fornire un quadro generale su quali sono le nuove condizioni della vendita del prodotto sedia in un mercato globalizzato che attraversa una crisi strutturale e quali sono gli strumenti concettuali per costruire un'identità di marca riconoscibile e progettare un piano d'azione che permetta di aumentare i risultati di vendita.

Relatori: il dr. Corrado De Cecco Professionista di Marketing di Udine ed il dr. Giuseppe Carlini della M.C. Management Consulting di Udine che hanno acquisito esperienze dirette sul mercato nazionale ed internazionale della sedia e del complemento d'arredo attraverso l'applicazione delle metodologie del marketing strategico e del marketing operativo

All.ta: Scheda di iscrizione

AISM - Via Olmetto, 3 - 20123 Milano - Tel. 02/863293 - Fax 02/72002889 – P. I. 01156520155
e-mail info@aism.org http:// www.aism.org

Delegazione AISM FVG c/o M.C. Management Consulting sas - via Portauova, 2 - 33100 Udine
tel. 0432/507289- tel/fax 0432/507291 carlini@mcconsulenza.it

AISM aderisce ad ESOMAR ed è Socia Effettiva di:



CONFINDUSTRIA SERVIZI
INNOVATIVI E TECNOLOGICI