

# Coupon di adesione

**Il marketing  
operativo  
per le PMI**

Gli incontri si terranno mercoledì 26 settembre, 10 ottobre, 17 ottobre e 24 ottobre 2007 presso le Sale Einaudi e Sella del Centro Congressi Torino Incontra, in via Nino Costa 8 a Torino, dalle 15.00 alle 17.30.

La partecipazione è gratuita previa iscrizione, a singoli incontri o all'intero ciclo, presso la Segreteria organizzativa, via fax (011 571 6356) o via email (nuove.impres@to.camcom.it), riportando gli stessi dati richiesti dal presente coupon.

In alternativa è possibile effettuare l'iscrizione sul sito web **www.promopoint.to.camcom.it/iniziativa** selezionando l'iniziativa di interesse e completando la registrazione.

Nome e cognome

Società/Ente

Indirizzo (via, cap, città)

Telefono

Fax

email

All'atto dell'iscrizione si richiede di precisare se si intende prendere parte a:

intero ciclo di convegni

specifiche sessioni

## Segreteria organizzativa

Settore Nuove Imprese  
Camera di commercio di Torino  
via San Francesco da Paola 24  
10123 Torino  
tel. 011 571 6351/2/3/5  
fax 011 571 6356  
nuove.impres@to.camcom.it



CAMERA DI COMMERCIO  
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA  
DI TORINO

In collaborazione con:



ASSOCIAZIONE ITALIANA MARKETING

**Il marketing  
operativo  
per le PMI**

**Mercoledì 26 settembre, 10 ottobre,  
17 ottobre e 24 ottobre 2007  
dalle 15.00 alle 17.30**

Centro Congressi  
Torino Incontra  
Sale Einaudi e Sella  
via Nino Costa 8 - Torino

INIZIATIVE  
CONVEGNI  
COLLOQUI

# [ Obiettivi e destinatari ]

Le piccole e medie imprese avvertono la necessità di nuovi strumenti di conoscenza del mercato, di definizione delle strategie di marketing e di migliore gestione delle scelte commerciali.

Il ciclo di incontri sul marketing presenterà i percorsi di imprese dinamiche e attente che hanno affermato la propria posizione nel mercato tramite un approccio efficace, coerente e proficuo alla politica di marketing. Ai partecipanti verranno forniti innumerevoli strumenti operativi per impostare strategie di marketing di successo, migliorando così le capacità delle proprie imprese di operare e crescere nel mercato.

## [ Il marketing operativo per le PMI ]

# [ Programma ]

## **Mercoledì 26 settembre**

### **Come definire il proprio quadro competitivo**

- Il mercato non è un concetto astratto
- Le caratteristiche della concorrenza diretta ed allargata
- I terreni della competizione e della collaborazione

Relatore: *Paolo Minuto*, Studio Minuto, Consigliere nazionale AISM

## **Mercoledì 10 ottobre**

### **Come organizzare l'attività commerciale**

- Chi è il venditore
- Come individuare i clienti potenziali
- Gli strumenti essenziali per la vendita

Relatore: *Vincenzo Rappazzo*, Consulente di marketing, Socio AISM

## **Mercoledì 17 ottobre**

### **Come migliorare le proprie vendite**

- L'analisi del portafoglio clienti
- Gli indicatori di riferimento
- Gli interventi correttivi

Relatore: *Mauro Chiarlo*, Consulente di marketing, Socio AISM

## **Mercoledì 24 ottobre**

### **Come costruire e rafforzare il valore della marca**

- La marca come elemento distintivo dell'impresa
- Le tre colonne con cui si costruisce una marca di successo
- Le cinque architravi con cui si rafforza il valore della marca

Relatore: *Aldo Viapiana*, Diretti al Punto Srl, Vicepresidente nazionale AISM