

PRISMA SRL

Fondata a Verona nel 1984, Prisma S.r.l. è un'azienda partecipata da Zucchetti s.p.a., specializzata in soluzioni gestionali e ERP per piccole medie imprese di commercio, distribuzione, produzione commercio e servizi. Garantisce attraverso un gruppo altamente qualificato di consulenti di applicazioni, di sviluppo e di sistema, la capacità di analizzare, organizzare, gestire e realizzare i progetti d'innovazione più complessi.

Dal 2011 realizza incontri formativi a tema, denominati "Focus Meeting", al fine di condividere ed approfondire con le aziende, argomenti di rilievo attraverso la collaborazione con Enti e Professionisti di eccellenza.

I PARTNER DI QUESTO EVENTO



CONFERMA DI PARTECIPAZIONE

da inviare via e-mail all'indirizzo rebecca.basso@primasoftware.it o via fax al numero 045 8101178

Azienda: _____

Partecipante: _____

Qualifica: _____

Indirizzo: _____

Cap: _____ Città: _____

Mail: _____

Telefono: _____

Fax: _____

Treatmento dei dati personali e sensibili ai sensi del Decreto legislativo 30 giugno 2003, n. 196

**La partecipazione all'evento è gratuita,
previa iscrizione**



sono lieti di invitarLa al
Focus Meeting

**"L'AZIENDA
che si MISURA,
EVOLVE e CRESCE"**

IL MARKETING E LA VENDITA
COME GENERATORI DI VALORE

9 MAGGIO 2012
ore 16.30

Quando è successo? **Quantità?**

Cos'è successo? **Con che frequenza?**

Perché sta accadendo? **Dove?**

Quali opportunità sto perdendo? **Dov'è il problema?**

Come possiamo fare le cose meglio? **Quando devo reagire?**

Cosa succederà se questi trend continuano? **Come posso trovare le risposte?**

Quali risorse ci vogliono per reagire e quando? **Che azioni sono necessarie?**

Qual è la decisione migliore per questo problema?

Sede dell'Incontro presso PRISMA SRL,
Via Albere 20, 37138 Verona
Telefono 045 8101272 - rebecca.basso@primasoftware.it

IL MARKETING E LA VENDITA
COME GENERATORI DI VALORE

9 MAGGIO 2012 ore 16.30

In un mondo competitivo e in costante evoluzione, la sopravvivenza di un'organizzazione dipende dalla sua capacità di riconoscere con rapidità i cambiamenti e le sfide del mercato e di reagire velocemente con precisione.

Un'impresa che dispone dei dati più precisi e puntuali riguardo ai propri clienti, ai propri partner ed ai propri processi interni sarà in grado di prendere le migliori decisioni, che si trasformeranno successivamente in un vantaggio competitivo, poiché in possesso di un quadro chiaro delle principali variabili strategiche. Per ottenere questo livello di agilità le aziende devono quindi disporre di strumenti atti a supportare il processo decisionale.



P R O G R A M M A

dalle 16.30 alle 19.30

16.30: Registrazione Partecipanti

16.45: Introduzione

Alessandro Fiorito

Presidente di PRISMA

16.45: Relazioni

Antonella Grana

"Aida Marketing e Formazione"

Marketing e vendita

come generatori di valore

Andrea Dragoni

Product Manager Zucchetti spa

La Business Intelligence:

strumento decisionale

Luca Merlini

Titolare di Mago Merlini srl

Il sogno imprenditoriale

trasformato in obiettivi, strategie, azioni

Luca Faccioli

Titolare di Metis Solutions

Il valore delle informazioni

e le nuove tecnologie

**Al termine dell'incontro, saremo lieti di
condividere un piacevole Aperitivo**

Dott.ssa Antonella Grana

Laureata in "Lingue e Letterature Straniere" all'università di Cà Foscari. E' consulente di marketing/vendite e formatore. Cura in particolare percorsi strutturati per venditori e lo sviluppo dell'integrazione tra marketing e vendite. Dal 1998 socia dell'ISMM (UK). Fondatrice di AIDA Marketing e Formazione, unico centro accreditato in Italia per le qualifiche ISMM. Dal 2011 socia dell'AMA - American Marketing Association - (USA). Ha pubblicato per FrancoAngeli "Le imprese che cambiano" (con M. Bortali) 2007, e vari articoli sia su riviste specializzate che online. www.aidamarketing.it

Mago Merlini s.r.l.

Situata nel cuore della Valpolicella, Mago Merlini srl nasce nel 1969 e si specializza nel corso degli anni nella produzione e diffusione di prodotti da forno. Grazie alla qualità dei propri prodotti, all'affidabilità ed alla regolarità dei servizi, l'azienda può annoverare tra i propri clienti anche le più importanti e prestigiose catene della distribuzione (GDO). Oggi infatti è in grado di consegnare giornalmente con mezzi propri in tutto il territorio nazionale.

Zucchetti s.p.a.

Con oltre 1.900 addetti, una rete distributiva che supera i 1000 Partner sull'intero territorio nazionale e oltre 85.000 clienti, il gruppo Zucchetti è uno dei più importanti protagonisti italiani nel settore dell'ICT. L'offerta del gruppo Zucchetti, così ampia da non avere confronti né in Italia né in Europa, consente al cliente di acquisire importanti vantaggi competitivi e di avvalersi di un unico Partner, in grado di soddisfare le più svariate esigenze di carattere informatico.

Metis Solutions s.r.l.

Metis Solutions si occupa d'informatizzazione d'impresa a 360 gradi, dai servizi di consulenza e assistenza, alla vendita hardware e software, con l'obiettivo di fornire servizi per professionisti, piccole e medie imprese, pubbliche amministrazioni. Metis Solutions si propone come partner per la scelta dell'infrastruttura più efficace, in grado di soddisfare le esigenze di un'azienda moderna, in un mondo in costante evoluzione.