

# NEWS & Artigianato & PMI



N°04 Febbraio 2011

Artigianato & PMI Oggi NEWS  
è Allegato di Artigianato & PMI Oggi plurisettimanale della Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa Associazione provinciale di Frosinone. Edizione: CNA Frosinone - Aut. Trib. Frosinone n° 126 del 30/11/77 Spedizione in a.p. art. 2 comma 20/c legge 662/96 - Filiale di Frosinone - Redazione via Maria, 51 - 03100 Frosinone Direttore Responsabile: Giancarlo Festa Progetto Grafico ARAS - Tipografia Nuova Stampa.

[www.cnafrasinone.it](http://www.cnafrasinone.it)

CORSI FORMAZIONE



Confederazione Nazionale  
dell'Artigianato e della Piccola  
e Media Impresa  
Associazione Provinciale di Frosinone

## Giornate di Aggiornamento professionale per le imprese della **Comunicazione Stampata**

Restare al passo con i tempi è una necessità assoluta e la **Formazione avanzata** può essere la giusta chiave per poter affrontare la crisi con strumenti ottimali e con essi far ripartire l'azienda.

La CNA di Frosinone in collaborazione con l'Accademia del Poligrafico di Milano presenta la sua offerta formativa per **stampatori, serigrafi, print buyer, editori e redazioni, esperti in marketing e pubblicità**.

### i Corsi in programma

#### STRATEGIA

COMPETERE IN ANNI DI CRISI  
L'APPROCCIO MARKETING E COMMERCIALE

RISCHI, OPPORTUNITÀ, PROSPETTIVE E MINACCIE:  
QUALI SCELTE PER IL SETTORE?

GESTIONE ED ORGANIZZAZIONE  
NUOVE MODALITÀ DI VENDITA DEL PRODOTTO STAMPATO

# FORMAZIONE: LA CHIAVE PER AFFRONTARE LA CRISI CON

## L' Accademia del Poligrafico

### La conoscenza come indispensabile strumento di crescita

Oggi più che mai è indispensabile disporre di tutte le competenze - tecniche, organizzative, logistiche, relazionali, commerciali - necessarie per affrontare il mercato in modo vincente. Ecco quindi crescere l'esigenza di formazione specializzata, di alto livello, capace di fornire il giusto supporto per sfruttare al meglio le opportunità offerte dalle nuove tecnologie e dai nuovi strumenti di comunicazione. Tutto questo riguarda in modo particolare il mondo della comunicazione stampata. Stampatori, serigrafi, print buyer, editori e redazioni, esperti in marketing e pubblicità esprimono in modo sempre più deciso un'esigenza comune: stare al passo con i tempi. Chi non ci riesce, perde: in termini di profitto, di quote di mercato, di immagine, offrendo al contempo un immediato vantaggio ai propri concorrenti.

L'Accademia del Poligrafico: una proposta formativa di tipo nuovo, che programma seminari e corsi caratterizzati da contenuti specifici, sviluppati secondo le diverse necessità. Con un obiettivo chiaro: mettere a disposizione di tutti coloro che operano nell'industria della comunicazione stampata la possibilità di accedere a nuove chiavi di lettura del mercato ricavandone stimoli innovativi, strumenti pratici, opportunità.

## STRATEGIA

### COMPETERE IN ANNI DI CRISI L'APPROCCIO MARKETING E COMMERCIALE mercoledì 30 marzo 2011

Il corso si propone di evidenziare il quadro generale delle prospettive e dei trend presenti nel settore grafico, alla luce delle trasformazioni tecnologiche, della domanda dai mercati domestico ed internazionale, dei nuovi modelli di sviluppo condizionati dalle tensioni finanziarie. Inoltre fornire alcuni modelli strategici di gestione ed i parametri di riferimento sui quali impostare e pianificare lo sviluppo aziendale nel medio termine, in termini anche operativi di marketing e commerciali.

### Salvaguardia dei fatturati e crescita della marginalità e della quota di mercato

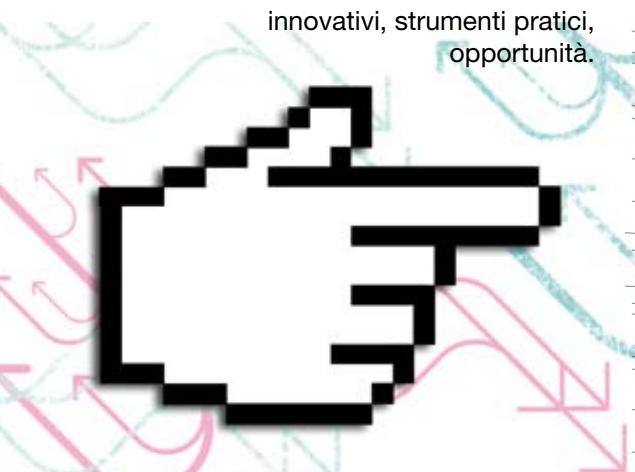
- Lo squilibrio domanda-offerta nel settore dello stampato e la segmentazione delle opportunità: la multispecializzazione come strategia.
- Il nuovo modello di Marketing Mix: reperibilità ed accesso, posizionamento competitivo, funzione della rete di vendita, strumentazione commerciale, promozioni e capitalizzazione degli investimenti sul Web.
- La funzione vendite e la presenza del personale aziendale sul mercato: segmentazione geografica e settoriale.
- L'impostazione ed il coordinamento della rete di vendita come principale politica di contrasto all'attuale guerra di prezzi.

Docente: **Claudio Della Rossa**

Sede: **CNA Frosinone**

Orario del corso: dalle 9.00 alle 17.00 circa

Costo soci CNA	€ 300,00
Costo non soci	€ 400,00



## GESTIONE ED ORGANIZZAZIONE

### NUOVE MODALITÀ DI VENDITA DEL PRODOTTO STAMPATO giovedì 31 marzo 2011

Il corso si propone di trasferire i contenuti di base affrontando i nuovi concetti della "comunicazione non verbale", della comunicazione subliminale, della vendita empatica e della sintonizzazione e rispecchiamento come modalità di approccio sulla nuova clientela.

#### Metodologie innovative per trasformare fattori critici in opportunità di sviluppo

- L'attività di vendita in periodi di recessione, fattori critici e nuovi vincoli allo sviluppo dell'azione commerciale.
- L'integrazione fra vendita e strumentazione di marketing: il sito, il web network, l'informatizzazione di offerta/preventivi, gli strumenti di presenza presso la clientela, gli eventi e le manifestazioni.
- La vendita "B2B" ed il fattore prezzo: competitività e "premium price".
- Le attività di contrasto alle formule "dumping" adottate dalla concorrenza.
- Le nuove metodologie della vendita persuasiva.
- La vendita per obiettivi e le sinergie nella partnership fra fornitore e cliente: il nuovo profilo di venditore e la misurazione delle sue capacità persuasive.
- La conquista del nuovo cliente e di quote di mercato.
- Il gioco di squadra Venditore-Preventivista-Responsabile Acquisti-Produzione.

Docente: **Claudio Della Rosa**

Sede: **CNA Frosinone**

Orario del corso: dalle 9.00 alle 17.00 circa

Costo soci CNA	€ 300,00
Costo non soci	€ 400,00

## STRATEGIA

### RISCHI, OPPORTUNITÀ, PROSPETTIVE E MINACCE: QUALI SCELTE PER IL SETTORE? mercoledì 6 aprile 2011

Il corso si propone di aiutare gli imprenditori ad utilizzare l'approccio più consono in un momento di grande difficoltà come quello attuale, nei vari aspetti della vita aziendale: dalle politiche di prezzo, all'organizzazione, sino alle scelte tecnologiche ed alla conduzione del personale.

#### Il punto della situazione tra tecnologie digitali e nuove esigenze del mercato

- Le ragioni: anno zero.
- Filosofia aziendale: efficienza-efficacia.
- Politica di prezzo e preventivi corretti.
- Strategia produttiva: CQ e costi.
- Tagliare o ottimizzare: scegliere il metodo ed essere coerenti.
- Lo stile: l'arma del confronto.
- La tecnologia digitale.
- Il filo rosso delle competenze.

Docente: **Alberto Sironi**

Sede: **CNA Frosinone**

Orario del corso: dalle 9.00 alle 17.00 circa

Costo soci CNA	€ 300,00
Costo non soci	€ 400,00



# Formazione

## SCHEDA DA COMPILEARE PER RICHIESTA MAGGIORI INFORMAZIONI

- COMPETERE IN ANNI DI CRISI L'APPROCCIO MARKETING E COMMERCIALE
- RISCHI, OPPORTUNITÀ, PROSPETTIVE E MINACCIE: QUALI SCELTE PER IL SETTORE?
- NUOVE MODALITÀ DI VENDITA DEL PRODOTTO STAMPATO

*Barrare i temi di interesse di cui si desidera approfondimenti*



Tel. 0775/82281  
info@cnafrrosinone.it



## RICHIESTA INFORMAZIONI

### AZIENDA

Nome azienda \_\_\_\_\_ n° addetti \_\_\_\_\_  
Indirizzo \_\_\_\_\_  
c.a.p. \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_  
P. IVA \_\_\_\_\_ Cod.Fiscale \_\_\_\_\_  
Telefono \_\_\_\_\_ Cellulare \_\_\_\_\_ Mail \_\_\_\_\_  
Attività esercitata \_\_\_\_\_  
Cognome e nome \_\_\_\_\_  
Nato a \_\_\_\_\_ In data \_\_\_\_\_  
Residente a \_\_\_\_\_  
Indirizzo \_\_\_\_\_  
Rapporto con l'azienda \_\_\_\_\_

Ai sensi del D.lgs. 196/03 desideriamo informare che i dati personali forniti con la presente scheda saranno utilizzati dalla CNA – tramite P.C. in rete – esclusivamente per la raccolta delle adesioni da parte delle Imprese ai corsi.

Data \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

FIRMA \_\_\_\_\_

Inviare il modulo via fax al n° **0775/822084** oppure tramite email a **info@cnafrrosinone.it**