



# Vendere in tempo di crisi: la forza dell'integrazione

WORKSHOP DEDICATO ALLE RETI COMMERCIALI

**BOLOGNA, MERCOLEDÌ 21 OTTOBRE** · ore 17.00

Villa Gandolfi Pallavicini, Via Pallavicini 18



INVITO

## Collaborazione CNA Innovazione Sales Management Network

La collaborazione fra **CNA Innovazione** e **Sales Management Network** è orientata alla promozione dell'importanza dei piani di marketing e alla diffusione dell'innovazione organizzativa e manageriale fra le PMI; in particolare lo scopo è di sviluppare le potenzialità e le capacità degli addetti del settore di creare una Community per scambiare buone prassi e nuove metodologie.

## Il Consorzio Spinner

Costituito nel 2000 dai soci fondatori di ASTER Scienza Tecnologia Impresa, Fondazione Alma Mater e Sviluppo Italia (ora Invitalia - Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa SpA) per l'attuazione della Sovvenzione Globale del Programma Operativo Regionale (POR) Fondo Sociale Europeo (FSE) 2000-2006 dell'Emilia-Romagna, il Consorzio Spinner - Servizi per la Promozione dell'Innovazione e della Ricerca - è l'organismo a cui la Regione Emilia-Romagna ha affidato l'attuazione del programma Spinner 2013.

in collaborazione con



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



[www.cnainnovazione.net](http://www.cnainnovazione.net)



Emilia Romagna

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

La partecipazione è libera. È necessaria una conferma dell'adesione da comunicare entro il 19 ottobre tramite il sito [www.spinner.it](http://www.spinner.it)  
Per informazioni: [protti@cnainnovazione.net](mailto:protti@cnainnovazione.net) (tel. 051.2133870).

Il Consorzio Spinner



Agenzia nazionale per l'attrazione  
degli investimenti e lo sviluppo d'impresa SpA

Sovvenzione Globale Spinner 2013 "Interventi per la qualificazione delle risorse umane nel settore della ricerca e dell'innovazione tecnologica Asse IV Capitale Umano" del POR Regione Emilia-Romagna FSE Ob.2 "Competitività ed Occupazione" 2007-2013". IHIII Annualità DGR n. 237 del 25/02/2008

In momenti di crisi economica il ruolo della forza di vendita diventa ancora più importante in azienda. E avere una rete di professionisti preparati, motivati, organizzati e supportati in maniera adeguata dalle giuste tecnologie può fare la differenza.

Questo *workshop* ha lo scopo di stimolare l'interazione e il networking fra le diverse reti di vendita aziendali. L'obiettivo comune dei promotori dell'iniziativa è non soltanto discutere del valore dell'innovazione e del cambiamento in tutte le sue declinazioni, ma soprattutto creare occasioni di sperimentazione del rapporto teoria-pratica per conoscere, sviluppare idee e renderle progetti.

Per illustrare alle imprese una delle modalità maggiormente efficaci per introdurre innovazione all'interno delle loro reti commerciali, l'evento vede anche la partecipazione di Spinner 2013, la Sovvenzione Globale del Programma Operativo Regionale (POR) del Fondo Sociale Europeo (FSE) Obiettivo 2, Asse IV Capitale Umano "Competitività regionale e Occupazione" 2007-2013, promosso dall'Assessorato Scuola, Formazione Professionale, Università, Lavoro della Regione Emilia-Romagna. Spinner è dedicato alla qualificazione delle risorse umane negli ambiti della ricerca e dell'innovazione tecnologica per costruire una comunità capace di mettere la persona al centro dei processi di innovazione per lo sviluppo della società e dell'economia della conoscenza.

Spinner 2013 offre un sistema integrato di agevolazioni, opportunità e servizi e rappresenta un punto di riferimento per laureandi, laureati, dottorandi o dottori di ricerca, interessati a sviluppare progetti su idee imprenditoriali innovative, progetti di ricerca industriale, sviluppo pre-competitivo, trasferimento tecnologico e percorsi di innovazione organizzativa e manageriale.

## P R O G R A M M A

Modera **Roberto Centazzo**, Responsabile Ricerca & Sviluppo CNA Emilia Romagna

### • ore 17.00

*L'opportunità Spinner per le PMI*, **Stefania Greco**, Consorzio Spinner

*Management e strategie del marketing*, **Giuseppe Cappiello**, Dipartimento di Scienze Aziendali, Università di Bologna

*I servizi di CNA Innovazione per il marketing aziendale*, **Carlo Pignatari**, Direttore CNA Innovazione

*Customer satisfaction e approccio al cliente per diventare leader di mercato: il caso Lorilabors*, **Daniele Benatti**, Titolare Lorilabors

*Come registrare lo stato dell'arte nelle vendite*, **Irene Morrione**, AMC Services

*Integrazione dei processi nel sistema fashion*, **Andrea Barcaro**, Culture e Tecniche del Costume e della Moda, Università di Bologna - Sede di Rimini

*Quando il rapporto fra teoria e pratica sviluppa idee di successo: il caso Edillegnodue*, intervento congiunto di **Alessandro Paone**, **Francesca Zecca**, Titolari Edillegnodue e **Edoardo Sabbadin**, Coordinatore del corso di Laurea in Marketing della Facoltà di Economia di Parma

### • ore 19.30

Aperitivo. Spazio per networking e incontri one-to-one tra relatori, consulenti, imprenditori e studenti

In momenti di crisi economica il ruolo della forza di vendita diventa ancora più importante in azienda. E avere una rete di professionisti preparati, motivati, organizzati e supportati in maniera adeguata dalle giuste tecnologie può fare la differenza.

Questo *workshop* ha lo scopo di stimolare l'interazione e il networking fra le diverse reti di vendita aziendali. L'obiettivo comune dei promotori dell'iniziativa è non soltanto discutere del valore dell'innovazione e del cambiamento in tutte le sue declinazioni, ma soprattutto creare occasioni di sperimentazione del rapporto teoria-pratica per conoscere, sviluppare idee e renderle progetti.

Per illustrare alle imprese una delle modalità maggiormente efficaci per introdurre innovazione all'interno delle loro reti commerciali, l'evento vede anche la partecipazione di Spinner 2013, la Sovvenzione Globale del Programma Operativo Regionale (POR) del Fondo Sociale Europeo (FSE) Obiettivo 2, Asse IV Capitale Umano "Competitività regionale e Occupazione" 2007-2013, promosso dall'Assessorato Scuola, Formazione Professionale, Università, Lavoro della Regione Emilia-Romagna. Spinner è dedicato alla qualificazione delle risorse umane negli ambiti della ricerca e dell'innovazione tecnologica per costruire una comunità capace di mettere la persona al centro dei processi di innovazione per lo sviluppo della società e dell'economia della conoscenza.

Spinner 2013 offre un sistema integrato di agevolazioni, opportunità e servizi e rappresenta un punto di riferimento per laureandi, laureati, dottorandi o dottori di ricerca, interessati a sviluppare progetti su idee imprenditoriali innovative, progetti di ricerca industriale, sviluppo pre-competitivo, trasferimento tecnologico e percorsi di innovazione organizzativa e manageriale.

## PROGRAMMA

Modera **Roberto Centazzo**, Responsabile Ricerca & Sviluppo CNA Emilia Romagna

### • ore 17.00

*L'opportunità Spinner per le PMI*, **Stefania Greco**, Consorzio Spinner

*Management e strategie del marketing*, **Giuseppe Cappiello**, Dipartimento di Scienze Aziendali, Università di Bologna

*I servizi di CNA Innovazione per il marketing aziendale*, **Carlo Pignatari**, Direttore CNA Innovazione

*Customer satisfaction e approccio al cliente per diventare leader di mercato: il caso Lorilabors*, **Daniele Benatti**, Titolare Lorilabors

*Come registrare lo stato dell'arte nelle vendite*, **Irene Morrione**, AMC Services

*Integrazione dei processi nel sistema fashion*, **Andrea Barcaro**, Culture e Tecniche del Costume e della Moda, Università di Bologna - Sede di Rimini

*Quando il rapporto fra teoria e pratica sviluppa idee di successo: il caso Edillegnodue*, intervento congiunto di **Alessandro Paone**, **Francesca Zecca**, Titolari Edillegnodue e **Edoardo Sabbadin**, Coordinatore del corso di Laurea in Marketing della Facoltà di Economia di Parma

### • ore 19.30

Aperitivo. Spazio per networking e incontri one-to-one tra relatori, consulenti, imprenditori e studenti

In momenti di crisi economica il ruolo della forza di vendita diventa ancora più importante in azienda. E avere una rete di professionisti preparati, motivati, organizzati e supportati in maniera adeguata dalle giuste tecnologie può fare la differenza.

Questo *workshop* ha lo scopo di stimolare l'interazione e il networking fra le diverse reti di vendita aziendali. L'obiettivo comune dei promotori dell'iniziativa è non soltanto discutere del valore dell'innovazione e del cambiamento in tutte le sue declinazioni, ma soprattutto creare occasioni di sperimentazione del rapporto teoria-pratica per conoscere, sviluppare idee e renderle progetti.

Per illustrare alle imprese una delle modalità maggiormente efficaci per introdurre innovazione all'interno delle loro reti commerciali, l'evento vede anche la partecipazione di Spinner 2013, la Sovvenzione Globale del Programma Operativo Regionale (POR) del Fondo Sociale Europeo (FSE) Obiettivo 2, Asse IV Capitale Umano "Competitività regionale e Occupazione" 2007-2013, promosso dall'Assessorato Scuola, Formazione Professionale, Università, Lavoro della Regione Emilia-Romagna. Spinner è dedicato alla qualificazione delle risorse umane negli ambiti della ricerca e dell'innovazione tecnologica per costruire una comunità capace di mettere la persona al centro dei processi di innovazione per lo sviluppo della società e dell'economia della conoscenza.

Spinner 2013 offre un sistema integrato di agevolazioni, opportunità e servizi e rappresenta un punto di riferimento per laureandi, laureati, dottorandi o dottori di ricerca, interessati a sviluppare progetti su idee imprenditoriali innovative, progetti di ricerca industriale, sviluppo pre-competitivo, trasferimento tecnologico e percorsi di innovazione organizzativa e manageriale.

## PROGRAMMA

Modera **Roberto Centazzo**, Responsabile Ricerca & Sviluppo CNA Emilia Romagna

### • ore 17.00

*L'opportunità Spinner per le PMI*, **Stefania Greco**, Consorzio Spinner

*Management e strategie del marketing*, **Giuseppe Cappiello**, Dipartimento di Scienze Aziendali, Università di Bologna

*I servizi di CNA Innovazione per il marketing aziendale*, **Carlo Pignatari**, Direttore CNA Innovazione

*Customer satisfaction e approccio al cliente per diventare leader di mercato: il caso Lorilabors*, **Daniele Benatti**, Titolare Lorilabors

*Come registrare lo stato dell'arte nelle vendite*, **Irene Morrione**, AMC Services

*Integrazione dei processi nel sistema fashion*, **Andrea Barcaro**, Culture e Tecniche del Costume e della Moda, Università di Bologna - Sede di Rimini

*Quando il rapporto fra teoria e pratica sviluppa idee di successo: il caso Edillegnodue*, intervento congiunto di **Alessandro Paone**, **Francesca Zecca**, Titolari Edillegnodue e **Edoardo Sabbadin**, Coordinatore del corso di Laurea in Marketing della Facoltà di Economia di Parma

### • ore 19.30

Aperitivo. Spazio per networking e incontri one-to-one tra relatori, consulenti, imprenditori e studenti