



Associazione Amici di Brugg

➤ **Servizio**

Associazione odontoiatrica

➤ **Settore**

Sanitario

➤ **Realizzazione**

Pieghevole 2 ante
 corso di formazione professionale



<p>Segreteria Associazione Amici di Brugg Via Novara 22 - 20139 Milano - Tel. 02 89050769 www.amidibrugg.it segreteria@amidibrugg.it</p>	<p>Programma - Sala Vergrano ore 11.00 giovedì 26 maggio 2011</p>
<p>Comprendere il business dei clienti: il marketing dei servizi professionali 2° Corso di Formazione Professionale dedicato ai Venditori Aziendali</p>	
<p>Registrati inviando la tua adesione alla seguente e-mail: segreteria.conoperazione@amidibrugg.it indicando nome, cognome, azienda, telefono</p>	
<p>Si ringraziano per la collaborazione:</p>	

		<p>Dott. Mario Iorio Presidente Amici di Brugg</p>	<p>collaboratore sanitario, che il Corso organizzato dagli Amici di Brugg si rivolge.</p> <p>Dopo il successo della prima edizione siamo lieti di proporre questo secondo corso tenuto dal docente SDA Bocconi il cui obiettivo è far apprendere al venditore aziendale valore e significato di un nuovo approccio di marketing verso il cliente.</p> <p><i>Mario Iorio</i> Presidente degli Amici di Brugg</p>
<p>Comprendere il business dei clienti: il marketing dei servizi professionali 2° Corso di Formazione Professionale dedicato ai Venditori Aziendali</p>		<p>Presidente Dott. Cesare Rottella</p>	
<p>Introduzione 11.00 - 11.30</p> <p>SDA Bocconi</p>		<p>Dott. Mario Iorio Presidente Amici di Brugg</p>	<p>Dott. Maurizio Quaranta Vice Presidente SDA Bocconi</p>
<p>11.30 - 13.00</p> <p>Comprendere su quali basi lavora il professionista per creare e migliorare l'offerta per i propri clienti.</p>		<p>Prof.ssa Antonella Carli Assistente Carlo è professore ordinario di Marketing presso l'Università Bocconi, vice Direttore del Centro di Laurea Specialistica in Marketing Management. È docente senior presso la SDA Bocconi. È autrice di numerose pubblicazioni sulle tematiche del marketing che vanno dal consumo e del marketing esperienziale. Il suo interesse si concentra sul tema delle relazioni tra un'impresa, un professionista e il cliente finale, partendo dalla comprensione dell'esperienza di quest'ultimo, si possono individuare le azioni più opportune per un'impresa e i suoi venditori nella relazione con il professionista.</p>	
<p>14.30 - 15.30</p> <p>Dalla comprensione alla soddisfazione del cliente. Come migliorare la soddisfazione del cliente.</p>		<p>Prof. Fabio Ancarani Direttore dell'area Marketing della SDA Bocconi School of Management e Professore Straordinario di Marketing presso Roma Mater Studiorum, Università di Bologna. È stato visiting scholar e professore presso le Università di Maryland e European School of Management di Parigi. Ha conseguito l'International Teaching Program presso la Wharton School di Philadelphia. Ha una attività di ricerca e di ricerca sono focalizzate sul marketing strategico, sull'analisi e misurazione del valore per il cliente, sul pricing.</p>	
<p>15.30 - 16.30</p> <p>La rete è disposizione del venditore per migliorare la relazione con il professionista ed aumentare la soddisfazione del cliente.</p>		<p>Dott. Aurelio Grieco Amministratore delegato di una importante multinazionale del settore per la quale segue i mercati italiani ed il Sud Europa. Si è specializzato in marketing e management nelle regioni meridionali in Italia e successivamente ha presenziato al suo appuntamento presso SDA Bocconi e Columbia University. Da oltre 20 anni si occupa anche di ricerca e formazione sull'attività del marketing strategico e delle attività con particolare attenzione al settore farmaceutico.</p>	