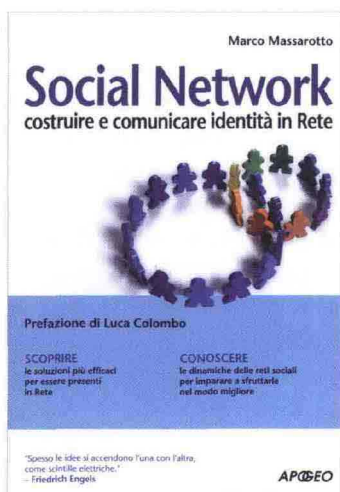


CORSI CONVEGNI LIBRI CORSI CONVEGNI LIBRI

Libri / Social Network
costruire e comunicare identità in Rete**Autore:** Marco Massarotto**Collana:** Guida Completa**Pagine:** 240**Prezzo:** euro 23,00**Editore:** Apogeo

La popolarità dei social network su internet è in costante e repentino aumento, tanto che nomi come Facebook, Twitter, YouTube o LinkedIn suonano or-



mai come vagamente familiari. Tuttavia i social network non sono semplici siti, ma ambienti virtuali che consentono agli utenti di un'interazione sociale, di allacciare relazioni, rese possibili dalla tecnologia e basata sulle nostre vite reali. Si tratta di una nuova forma di socialità

che ha un impatto centrale sulle attività di chi si occupa di informazione, comunicazione ed educazione. Questo testo vuole rappresentare una guida che, attraverso l'analisi di casi di successo e delle problematiche di cui tenere conto, conduce dalla storia e dagli scenari delle reti sociali attraverso la descrizione degli strumenti e delle strategie, per arrivare alla modulazione della comunicazione più efficace.

Libri/ Retail Coaching
La gestione operativa della rete vendita secondo le logiche dello sport**Autore:** Patrizia Saolini**Collana:** Manuali**Pagine:** 176**Prezzo:** euro 21,00**Editore:** Franco Angeli

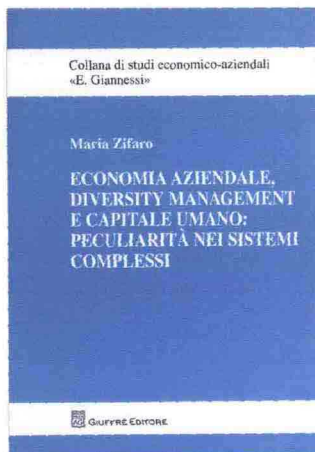
La sfida che il Retail Coaching si propone, in particolar modo in questo libro, è di accompagnare le orga-

nizzazioni del settore Retail verso un cambiamento rivoluzionario da un punto di vista culturale: ovvero valorizzare la figura del direttore di negozio e del venditore come fossero i protagonisti di un team sportivo, riconsiderando i loro ruoli, il loro modo di agire e relazionarsi. Strategia, tattica, motivazione, obiettivi comuni, spirito di squadra sono termini originali del mondo sportivo, che vengono utilizzati spesso in ambito manageriale e commerciale. Il Retail Coaching si propone di portare queste metafore a una concreta attuazione. In quest'ottica, il venditore deve evolvere al doppio ruolo di alleato strategico per l'organizzazione e consulente d'immagine per

il cliente, mentre il direttore retail e il direttore risorse umane dovranno assumere la complessa mansione di selezionare una "squadra vincente". Più in generale, un'organizzazione retail efficiente dovrà conoscere il campo di gioco, gli avversari, le regole della competizione, ma soprattutto dovrà avere piena capacità di valorizzazione del team di vendita, dei suoi punti di forza e delle opportunità. Infatti, sia nel mondo dello sport che del retail i successi si ottengono solo selezionando vertici capaci e operatori di talento, ma soprattutto creando una squadra in grado di conseguire risultati che vanno al di là della semplice somma delle abilità di ciascuno dei membri del team.

**Libri /Economia aziendale, diversità management e capitale umano: peculiarità nei sistemi complessi****Autore:** Maria Zifaro**Collana:** Studi economico-aziendali "Egidio Giannessi"**Pagine:** 314**Prezzo:** euro 25,00**Editore:** Hoepli

Il presente lavoro affronta un tema di particolare ri-



lievo in un'ottica prettamente economico-aziendale, sia da un punto di vista teorico-dottrinale che da quello della realtà operativa. Il lavoro intende analizzare il paradigma di matrice Nord americana, nel tentativo di rispondere alla difficoltà di coniare una definizione univoca

di piccole e medie imprese, e prosegue via via approfondendo il tema della globalizzazione dei mercati. La ricerca, infine, dopo aver delineato un quadro delle tendenze in atto e dei relativi riflessi sul piano culturale e della gestione del personale, concentra l'attenzione sullo studio del complesso delle interrelazioni tra variabile culturale, etica, organizzazione e performance economiche.

Libri/ L'arte del public speaking

Autore: Cesare Sansavini

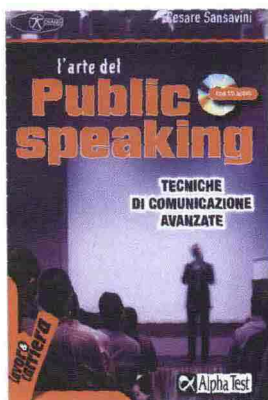
Collana: Lavoro & Carriera

Pagine: 240

Prezzo: euro 16,50

Editore: Alpha Test

Diventare un guru della comunicazione in pubblico. Questo volume affronta tutti gli argomenti di particolare interesse per coloro che intendono sviluppare maggiori abilità e competenze nell'arte del parlare in pubblico. Gli argomenti, esposti in forma semplice e chiara anche attraverso esempi e casi concreti visuti dall'autore stesso, sono organizzati secondo i tre pilastri fondamentali del cosiddetto public speaking: le tecniche comunicative, le strategie comunicative e le interazioni con il pubblico. Completano infine il volu-



me l'analisi e i consigli applicati a situazioni ben specifiche come: la conferenza, la didattica e la presentazione commerciale.

Corsi/ Come creare un PMO di successo

Si terrà a Milano nei giorni 27 e 28 giugno il corso Come creare un PMO di successo, promosso dall'Istituto Internazionale di Ricerca.

Il Project/Programme Management Office è considerato la chiave per l'efficace evoluzione del Project Management all'interno delle organizzazioni. Molte aziende sono intenzionate a costituire e implementare un Pmo per supportare servizi manageriali, amministrativi, di consulenza, formativi e tecnici in aziende project management oriented. Tale intervento formativo è progettato per fornire una solida comprensione del valore del PMO e del metodo per avviarlo con successo in azienda.

L'approccio metodologico proposto consentirà di anticipare e rispondere agli interrogativi legati alla creazione di un PMO, considerandone i benefici e gli ostacoli; acquisire gli strumenti per assicurare l'allineamento agli obiettivi strategici di business; sviluppare un framework per un'implementazione di successo; individuare le funzioni aziendali necessarie per supportare i requisiti specifici di Project Management; dare una visione degli strumenti (tool) di supporto al PMO.

Il corso è rivolto a Responsabili di Project Office, Project/Programme Management Office (PMO), Responsabili di PMO, Responsabili di Organizzazione, Responsabili IT, Responsabili funzioni di supporto ai progetti, Risorse del PMO, Resource Manager, Program Manager, Project Manager, Assistenti ai Programme Manager e Project Manager. Per maggiori informazioni consultare il sito internet www.iir-italy.it

Corsi/ Nuovo Modello di Relazione Industria/Distribuzione

La negoziazione legata al rinnovo dei contratti assorbe molto tempo nei rapporti Industria/Distribuzione. Al fine di considerare anche il consumatore nei contenuti della negoziazione, ECR ha identificato un nuo-

>>>

CORSI CONVEGNI LIBRI CORSI CONVEGNI LIBRI

vo modello di relazione che focalizza la negoziazione sul miglioramento delle performance, per soddisfare al meglio il consumatore e migliorare l'efficienza del sistema Industria/Distribuzione. Nella giornata del 21 giugno, a Milano, verranno presentati anche i risultati dei lavori sull'innovazione, che sono un modello condiviso Industria/Distribuzione e che hanno come obiettivo una maggiore efficacia ed efficienza del processo di innovazione. Obiettivi di questo percorso formativo saranno conoscere il nuovo modello di relazione Industria/Distribuzione, nonché il modello condiviso Industria/Distribuzione relativo all'innovazione; ed infine confrontarsi su queste tematiche. Potranno partecipare al corso Buyer e assistenti, trade marketing, key account manager, venditori, imprenditori, category manager, responsabili delle vendite. Per informazioni e iscrizioni: <http://indicod-ecr.it>

Corsi/ Workshop pratico di merchandising

A fronte di uno scenario retail sempre più complesso e competitivo è importante conoscere sempre meglio la Distribuzione, nei suoi diversi canali, attraverso una conoscenza pratica e sul campo.

Questo workshop è una giornata pratica che si terrà a Torino il prossimo 16 giugno, che offrirà l'opportunità di approfondire sul campo le logiche che guidano i distributori nella gestione del merchandising, inteso come gestione degli spazi e dei display, e come si integrano queste logiche con la gestione delle categorie e degli acquisti. Il workshop fornirà gli strumenti per costruire un piano di merchandising e l'opportunità di vederlo implementato praticamente al fine di soddisfare le esigenze dei clienti e far sviluppare le vendite. Consentirà di conoscere le criticità, gli aspetti operativi che non consentono una gestione ottimale per il sistema e in ultima analisi per il consumatore finale. Di seguito riportiamo i contenuti del workshop: le aspettative emergenti dei clienti di fronte allo scaffale; le sfide del merchandising; come viene gestito il merchandising dal Distributore ospite (intervento del Distributore); obiettivi, vincoli e difficoltà, fattori di successo; caso di successo di merchandising come "servizio"; ed infine visita guidata nel punto vendita.

Le iscrizioni sono aperte a: Product manager, brand manager e assistenti, responsabili marketing e trade marketing, category manager, responsabili ricerche

di mercato, vendite, merchandising, acquisti e logistica. Per informazioni e iscrizioni: <http://indicod-ecr.it>

Corsi/ Social Network Marketing

Il Corso Breve Social Network Marketing organizzato per il prossimo 27 giugno da MIP Politecnico di Milano è rivolto a Marketing Manager, Brand Manager e Product Manager, Responsabili Progetti Internet e CRM, Account di agenzie di Comunicazione e Media Planner. Obiettivi del corso sono: capire le peculiarità e le opportunità dei Social Network come canale di marketing e di relazione con il cliente; conoscere il consumatore nel contesto di fruizione dei Social Network; pianificare un'iniziativa di marketing coinvolgendo i Social Network; definire il giusto set di indicatori di performance di iniziative di Social Networking Marketing. Per ulteriori informazioni e iscrizioni contattare Andrea Cappelletti al numero 02-3999195 o all'indirizzo di posta elettronica cappelletti@mip.polimi.it