

SCHEDA DI ADESIONE

da compilare e restituire a:

PAVIASVILUPPO

tramite fax al n. **0382/393270** o e-mail

paviasviluppo@pv.camcom.it o telefonicamente al

0382/393235-393414

Nominativo _____

Indirizzo _____

CAP _____ CITTA' _____ PROV. (____)

Tel. _____ fax _____

Cod. Fiscale _____

P.IVA _____

E-mail _____

Luogo e data di nascita _____

Settore /Attività _____

Nome partecipante _____

dà la propria adesione al corso
Come trovare nuovi clienti e fidelizzarli
che si svolgerà a Pavia in data

15 maggio 2012

GARANZIE E DIRITTI DELL'INTERESSATO IN OTTEMPERANZA AL DECRETO LEGISLATIVO 196/2003 SULLA "RISERVATEZZA" Ai sensi dell'art. 13 del Decreto Legislativo 196/2003 si informa che i dati personali raccolti a mezzo della presente scheda saranno trattati sia a mezzo di sistemi informatici sia manualmente, osservando le disposizioni di cui all'art. 31 (obblighi di sicurezza). Le finalità del trattamento sono da individuare in scopi organizzativi/gestionali per la realizzazione dell'attività formativa e di programmazione di ulteriori interventi formativi che rientrano nell'attività istituzionale di Paviaviluppo. Il conferimento dei dati è facoltativo. Un eventuale rifiuto impedisce tuttavia la fornitura del servizio e gli adempimenti legali e fiscali ad esso connessi. Titolare del trattamento è Paviaviluppo e responsabile è il Direttore. L'interessato ha diritto, ai sensi dell'art. 7 della suddetta legge, di avere conferma dell'esistenza dei dati che lo riguardano, di cancellarli, rettificarli o aggiornarli e di opporsi al trattamento effettuato ai fini di informazione commerciale, invio di materiale pubblicitario, vendita diretta, compimento di ricerche di mercato. Il sottoscritto interessato con la firma apposta in calce conferma di essere stato informato ai sensi dell'art. 13 legge 196/2003 circa finalità e modalità di trattamento e ai sensi dell'art. 7 dei propri diritti. Attesta il proprio consenso al trattamento dei dati personali per le finalità sopra specificate.

Data.....Firma.....

Nelle economie moderne, sempre più fondate sull'importanza del "fattore conoscenza", la formazione e l'aggiornamento continuo di tutti coloro che operano nel mondo aziendale rappresenta un elemento di sviluppo di grandissima rilevanza. Le imprese di piccola e media dimensione, tuttavia, restano sovente ai margini delle opportunità di formazione. L'offerta formativa della Camera di Commercio di Pavia è intesa soprattutto a colmare questo gap.

PAVIASVILUPPO è la nuova Azienda Speciale della Camera di Commercio di Pavia, operativa dal 1 gennaio 2009, originata dalla razionalizzazione funzionale ed organizzativa di Paviaform e Paviamostre.

Tra le sue diverse attività promozionali, Paviaviluppo si propone di progettare e realizzare interventi di formazione, informazione, ricerca e consulenza coerenti con le esigenze del sistema economico della provincia e del mercato del lavoro locale.

Per ulteriori informazioni:
PAVIASVILUPPO
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Pavia
C.so Strada Nuova, 47/d
27100 Pavia
Tel. 0382/393235 – 0382/393414
Fax 0382/393270 – 0382/304559
e-mail: paviasviluppo@pv.camcom.it

**AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE
PER LA QUALITÀ CERTIFICATO DA DNV
= UNI EN ISO 9001:2008 =**

**SOGGETTO ISCRITTO ALL'ALBO REGIONALE
DEGLI OPERATORI ACCREDITATI PER I
SERVIZI DI ISTRUZIONE E FORMAZIONE
PROFESSIONALE**

PAVIASVILUPPO
Azienda Speciale Camera Commercio Pavia



**Come trovare
nuovi clienti e fidelizzarli**

Pavia, 15 maggio 2012

OBIETTIVI

Il corso si propone di **trasmettere ai partecipanti un metodo testato che li induca con successo all'individuazione di nuovi consumatori-clienti**, anche in fase di criticità emergente.

A CHI SI RIVOLGE

Il corso è rivolto a **chiunque necessiti di ampliare il proprio parco clienti** come **Direttori Vendite, Capi Area, Imprenditori di PMI, Agenti di Commercio, Assistenti/addetti alle vendite.**

DURATA E SEDE DEL CORSO

Una giornata (7 ore)

15 maggio 2012

dalle ore 9.15 alle ore 13.00

e dalle ore 14.00 alle ore 17.15

**Sede: Paviasiluppo
C.so Strada Nuova, 47/d – Pavia**

CONTENUTI

- Analisi della situazione in fase critica
- Inserimento compensativo
- Ricerca casuale vs. metodo predefinito
- La Banca dati dei clienti
- Il trattamento dei dati senza rischi e la corretta tutela della Privacy
- La segmentazione di Mercato per lavorare meglio
- I segmenti principali ed i segmenti contigui
- Dove trovare nuovi nominativi
- Classificazione della clientela
- Analisi dei bisogni dei clienti reali e potenziali
- Azione
- Mezzi
- Il Personal Pre-Selling
- Fidelizzazione

Docente: Dott. Gianfranco Bianchi

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il corso prevede una **quota di partecipazione** individuale di **100,00 Euro + IVA (21%)**.

La quota di partecipazione dovrà essere versata a mezzo Bonifico Bancario – codice iban: IT 63 I 05048 11302 000000046590 - Intestato a: PAVIASVILUPPO, Azienda Speciale Camera Commercio Pavia, presso Banca Popolare Commercio e Industria, Corso Strada Nuova 61/c, Pavia, specificando la causale del versamento. A seguito del pagamento verrà rilasciata regolare fattura.

L'iscrizione si intende perfezionata al ricevimento da parte di PAVIASVILUPPO della scheda di adesione compilata e sottoscritta, accompagnata dalla ricevuta del versamento della quota prevista, entro 7 giorni dalla data di inizio del corso.

In caso di disdetta sarà restituito il 50% della quota di partecipazione ai corsisti che recedono dal corso entro il terzo giorno precedente la data di inizio. Negli altri casi la quota non potrà essere resa. Sarà comunque rilasciato il materiale didattico.

Le iscrizioni verranno accettate in base all'ordine cronologico di arrivo.

PAVIASVILUPPO si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso qualora non sia raggiunto il numero minimo di 7 partecipanti. Le quote versate verranno restituite.

