

Servizi di Formazione Softeam Training

Nell'ambito dei Servizi di Formazione rivolti alle Aziende, **Softeam** è lieta di annunciare l'organizzazione del

Seminario di Formazione e Aggiornamento “CRM e Gestione delle Offerte nel rapporto B2B” Hotel Nuovo, Garlate (LC), Giovedì 26 novembre 2009

Una giornata in cui le Aziende partecipanti potranno condividere esperienze, confrontare modelli organizzativi, analizzare “case history” specifici... con l'obiettivo di trovare spunti e occasioni per replicare nella propria struttura **strumenti e soluzioni già sperimentate con successo e pienamente operative** in altre realtà aziendali.

“L'area del CRM (Customer Relationship Management) rimane di fondamentale interesse ... perché la capacità di acquisire, sviluppare e mantenere un parco clienti in modo redditizio è fra gli obiettivi che non hanno scadenza nel tempo”

*Ed Thompson
vicepresidente e analista Gartner
Londra - Gartner CRM Summit 2009*

Una giornata in cui Softeam proporrà momenti di analisi, testimonianze e approfondimenti sull'importanza del **CRM** nell'area **Customer Care e Gestione Vendite, con specifico riferimento ai rapporti B2B (Business to Business)**, oltre ad anticipazioni e *preview* sugli sviluppi in corso nell'ambito del Progetto “**Lyra**”.

Una giornata di **formazione e aggiornamento tecnologico** rivolta in particolare a figure Direzionali, Responsabili Marketing e Vendite, IT Managers e Segreterie Commerciali.

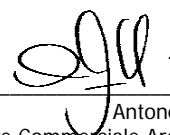
Una giornata in un ambiente gradevole a pochi chilometri da Lecco, in una *location* pensata per fare in modo che un impegno, comunque di lavoro, possa anche rappresentare **una piacevole occasione di incontro**.

In allegato l'agenda e il programma del Seminario e tutte le informazioni utili per la partecipazione.

***Lyra** è l'applicativo software leader in Italia, per l'Organizzazione delle Attività Aziendali, la Gestione delle Offerte e dei Servizi di Postvendita.*

L'ambizioso obiettivo del progetto, interamente sviluppato in Italia da Softeam, è quello di integrare tutti i processi di raccolta, gestione e consolidamento delle informazioni connesse alle relazioni esistenti tra l'Azienda e i propri Clienti in un unico strumento operativo, potente e flessibile, che rappresenti un reale valore aggiunto per gli utilizzatori del sistema

Con i migliori saluti,



Antonello Bonelli
Direttore Commerciale Area Prodotti
e-mail: abonelli@softeam-tsa.it

Seminario di Formazione e Aggiornamento
"CRM e Gestione delle Offerte nel rapporto B2B"
Programma

- 9.30-10.00 Registrazione partecipanti e welcome coffe**
- 10.00-10.15 Benvenuto ai partecipanti**
Antonello Bonelli, Direttore Commerciale Area Prodotti Softeam SpA
- 10.15-10.30 L'importanza del CRM nelle aziende produttrici di beni strumentali**
Marco Rosati, Direzione Relazioni Interne e Sviluppo Associativo UCIMU - Federmacchine
- 10.30-11.30 I clienti come investimento: il valore strategico delle relazioni con i clienti**
*Chiara Mauri, Professore Ordinario di Economia e Gestione delle imprese.
Director of Executive Master in Marketing & Sales Marketing Area, SDA Bocconi*
Il patrimonio di un'impresa è il portafoglio clienti. La consapevolezza che il valore di un'impresa è determinato dal valore del portafoglio clienti induce a riflettere su come si attraggono i clienti, su come si sviluppano le relazioni con i clienti, su come si arriva alla fedeltà dei clienti. Queste riflessioni possono trovare nei sistemi informativi aziendali un potente supporto: i sistemi vengono configurati non più soltanto per documentare la contabilità, ma anche per determinare il valore delle relazioni e per costruire la conoscenza dei clienti, vera fonte del vantaggio competitivo dell'impresa
- 11.30-11.45 Coffee break**
- 11.45-13.00 Case history (pt. 1) e Q&A**
La struttura organizzativa worldwide di Ilapak
Testimonial: Marco Masciadri, ICT & Organization Group Manager Ilapak Group - Lugano Switzerland
L'organizzazione e la pianificazione delle attività commerciali
Testimonial: Massimo Annaratone, Sales & Marketing Director Gualapack SpA - Castellazzo Bormida (AL)
Il configuratore commerciale di prodotto a supporto del processo di offertazione
Testimonial: Alberto Montafia, Ingegneria d'Offerta e Organizzazione Fava SpA - Cento (FE)
- 13.00-14.00 Colazione di lavoro**
- 14.00-15.15 Case history (pt. 2) e Q&A**
La gestione dei budget di vendita
Testimonial: Daniele Bellante, Presidente e Managing Director Cama 1 SpA - Garbagnate Monastero (LC)
MAO - Modulo Avanzamento Ordine
Testimonial: Adolfo Ceriani, Amministratore New Office Automation Srl - Milano
Analisi della marginalità dell'offerta e simulazione del cash flow
Testimonial: Enrico Galloni, Sales Manager EDF Europe Srl - Argelato (BO)
La gestione dell'installato e l'integrazione con le attività del Service
Testimonial: Valter Loschi, After Sales Manager Mandelli Sistemi SpA - Piacenza
- 15.15-15.30 Coffee break**
- 15.30-16.30 Lavori in corso...**
Presentazione degli sviluppi in corso sul Progetto "Lyra": Service, Web, Mobile...
Riccardo Sabadini, Product Manager Softeam SpA
- 16.30-17.00 Q&A e Chiusura lavori**

* il programma e i relatori sono soggetti a possibili variazioni

Seminario di Formazione e Aggiornamento
"CRM e Gestione delle Offerte nel rapporto B2B"
Logistica

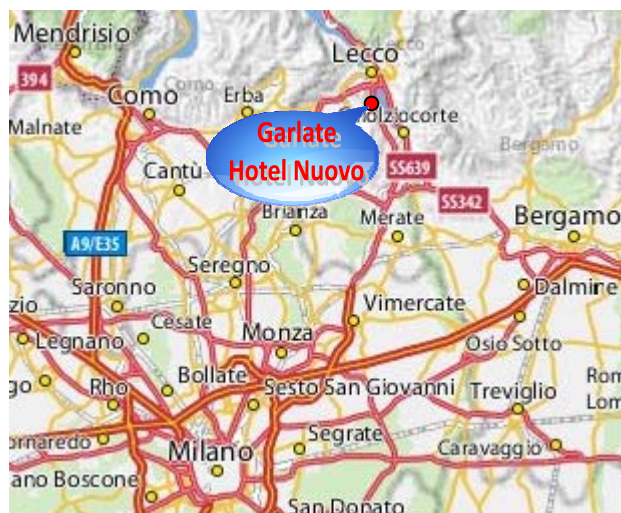
• **SEDE DEL SEMINARIO:**

Centro Congressi Hotel Nuovo
Via Statale, 1122 - 23852 Garlate (Lecco)
tel. 0341 68.02.43 - Fax 0341 65.00.73
GPS N 45 48.688 E 9 23.988
Web: www.hotelnuovo.com

L'Hotel Nuovo si trova sulla Provinciale 72, cinque chilometri a sud di Lecco.

Per quanti preferissero raggiungere la località il giorno prima, oppure fermarsi la sera, segnaliamo la possibilità di pernottamento all'Hotel sede del Seminario, oppure presso diversi altri hotel in zona.

Per indicazioni più precise o per ogni necessità logistica, vi invitiamo a fare riferimento alla nostra Segreteria Organizzativa, Sig.a Michela, allo 0341 42 23 23.



• **COME RAGGIUNGERCI:**

Purtroppo l'attraversamento di Milano, per chi fosse costretto a farlo, è particolarmente trafficato e difficoltoso. La tangenziale est, il tratto urbano dell'A4, la tangenziale nord e la S.S. 36 nei pressi di Monza (dove sono in corso lavori straordinari sulla sede stradale) sono ostacoli difficilmente "aggirabili", che allungano di parecchio i tempi di percorrenza previsti da navigatori satellitari e siti web...

Meglio organizzarsi con percorsi alternativi, qualche decina di chilometri in più è preferibile alle code ferme...

• **MODALITA' DI ISCRIZIONE:**

L'incontro è riservato alle Aziende ed è **a partecipazione gratuita e ad invito**. Per ogni informazione vi invitiamo a fare riferimento alla nostra Segreteria Organizzativa, Sig.a Michela, allo 0341 42 23 23.