

Workshop formativi

Fiera di Verona, martedì 18 ottobre – mercoledì 19 ottobre 2011

Vendita & Sviluppo: il nuovo professionista arredatore

Nell'attuale contesto distributivo del settore arredamento, sempre più netta si fa la differenza tra proposte improntate alla mera convenienza e proposte in cui si vanno a integrare servizi di qualità e innovazione. In quest'ultimo caso, un punto vendita che non si limiti a "sopravvivere" ma che sia strategicamente orientato allo sviluppo, è chiamato a riprogettare anche il proprio stile di vendita. Si profila così una nuova figura di professionista sensibile alla cultura dell'abitare, capace di risolvere problemi, di generare valore (economico, estetico, ecologico, etico) e accompagnare adeguatamente i clienti lungo il processo di acquisto. Quindi non più un venditore di mobili ma un consulente eccellente d'arredamento.

Relatore: Fabio Turchini Amministratore unico di Eupragma srl. pratica la propria prevalente attività professionale come formatore, pubblicitista, docente e consulente di management e sviluppo organizzativo. Ha dato alla luce importanti pubblicazioni e collabora incessantemente con riviste specializzate del settore del mobile, tra cui FederMobili. Consigliere delegato di Innova.com dal 2006. Da almeno un quindicennio porta avanti iniziative consulenziali e di supporto formativo con aziende di primaria importanza nel settore mobiliario e dell'elettrodomestico, lungo l'intera filiera, per promuovere competenze di tipo manageriale e imprenditoriale