



ACADEMY for EDILEGNOARREDO

OBIETTIVI

Un **percorso modulare** al termine del quale i partecipanti:

- Conosceranno nuove modalità per integrare il **marketing dell'industria** con il **marketing dei distributori**
- Svilupperanno **conoscenze tecniche e pratiche** in merito a normativa e **prestazioni del legno** applicato a serramenti e finiture.
- Svilupperanno la conoscenza del **Contract Alberghiero**.



IL PERCORSO



Struttura e date

Il percorso è articolato in **3 workshop**:

Academy for Edilegnoarredo è un progetto formativo che si rivolge alle Aziende associate, promuovendo un percorso sia tecnico che trasversale su tematiche strategiche e prioritarie.

- 5 ottobre 2017 # Modulo 1 **DIGITAL TRADE MARKETING**
- 13, 20, 27 ottobre WEBINAR e 7 novembre 2017 LAB # Modulo 2 **FORMAZIONE TECNICA**
- 5 dicembre 2017 # Modulo 3 **CONTRACT ALBERGHIERO**



Tematiche

- L'efficacia delle immagini e dei video per valorizzare i prodotti
 - Quanto sono efficaci le immagini? A chi e a cosa servono le immagini? Come si misura l'Engagement Rate?
 - Che tipo di immagini è necessario produrre e raccogliere per essere efficaci nel web e nel digital marketing
- Video, UGCs e Mobile. I video, e i video virali. Le caratteristiche dei video di successo. Il nuovo ruolo degli Influencer. Il mobile in PdV.
- Come impiegare la comunicazione visiva, il visual merchandising e le nuove tecnologie per migliorare l'esperienza d'acquisto, renderla più efficace ed emozionale.
 - Le sinergie tra immagini e video nei punti vendita del futuro. Presentazioni di esempi eccellenti e di errori tipici.
 - Alla ricerca delle radici gestionali e organizzative del successo nella vendita
- ESERCITAZIONE 1: La rete di vendita delle aziende interessate potrebbe essere coinvolta nella raccolta di immagini digitali di modalità espositive dei prodotti nei punti vendita e i partecipanti potrebbero essere coinvolti in piccoli gruppi, mentre i risultati potrebbero essere presentati in plenaria e discussi.
- ESERCITAZIONE 2: Analisi di video e immagini di successo, e calcolo dell'Engagement Rate.



Sede di svolgimento: **VELUX via Strà 152, 37030 Colognola Ai Colli (VR) Dott.ssa Francesca Negri**

Orario e data: **5 ottobre 2017 dalle 10.00 alle 17.00**





Tematiche:

- Antieffrazione
- Acustica
- Normativa

Il modulo formativo prevede un laboratorio su **Aspetti tecnico-costruttivi dei serramenti esterni per il miglioramento delle performance di antieffrazione** che si terrà presso i laboratori di LEGNOLEGNO.

- 3 WEBINAR **13,20 e 27 ottobre 2017** dalle 16:30 alle 17:30 Rita D'Alessandro e Davide Barbato
- 1 LAB **7 novembre 2017** presso LEGNOLEGNO via Pio la Torre 11 42015 Correggio(RE) Davide Barbato




FORMAZIONE

MODULO 3 / CONTRACT ALBERGHIERO



Tematiche

- Contract Alberghiero
- Testimonianze di architetti che lavorano su commesse di questo tipo
- Opportunità e normativa a riguardo
- Esperienze concrete di forniture che testimoniano cosa si aspettano i clienti dalle aziende fornitrici

 Sede di svolgimento: Federlegno Arredo - Foro Buonaparte 65 Milano (in collaborazione con AICA)

Orario e data: **5 dicembre 2017 dalle 10:00 alle ore 17:00**



ASSOCIAZIONE ITALIANA CONFINDUSTRIA ALBERGHI



#OPZIONE 1 / PERCORSO COMPLETO / 800€

- MODULO 1 / **DIGITAL TRADE MARKETING** – 1 giornata / 5 ottobre 2017
- MODULO 2 / **FORMAZIONE TECNICA** – / 3 WEBINAR 13, 20 27 ottobre 2017/ 1 LAB 7 novembre 2017
- MODULO 3 / **CONTRACT ALBERGHIERO** – 1 giornata / 5 dicembre 2017

#OPZIONE 2 / SOLO MODULO MARKETING / 300€

- MODULO 1 / **DIGITAL TRADE MARKETING** – 1 giornata / 5 ottobre 2017

#OPZIONE 3 / SOLO MODULO TECNICO / 400€

- MODULO 2 / **FORMAZIONE TECNICA** – 4 WEBINAR + 1 LAB/13,20 e 27 ottobre 2017 LAB 7 novembre 2017

#OPZIONE 4/ SOLO MODULO CONTRACT/ 300€

- MODULO 3 / **CONTRACT ALBERGHIERO** – 1 giornata/ 5 dicembre 2017

Vantaggi aggiuntivi per i soci FLA

- ✓ Finanziabilità del percorso con Fondimpresa



#OPZIONE 1 / **PERCORSO COMPLETO / 1.600€**

- MODULO 1 / **DIGITAL TRADE MARKETING** – 1 giornata / 5 ottobre 2017
- MODULO 2 / **FORMAZIONE TECNICA** – / 3 WEBINAR 13, 20 27 ottobre 2017/ 1 LAB 7 novembre 2017
- MODULO 3 / **CONTRACT ALBERGHIERO** – 1 giornata / 5 dicembre 2017

#OPZIONE 2 / **SOLO MODULO MARKETING / 600€**

- MODULO 1 / **DIGITAL TRADE MARKETING** – 1 giornata / 5 ottobre 2017

#OPZIONE 3 / **SOLO MODULO TECNICO / 800€**

- MODULO 2 / **FORMAZIONE TECNICA** – 4 WEBINAR + 1 LAB/13,20 e 27 ottobre 2017 LAB 7 novembre 2017

#OPZIONE 4/ **SOLO MODULO CONTRACT/ 600€**

- MODULO 3 / **CONTRACT ALBERGHIERO** – 1 giornata/ 5 dicembre 2017



FORMAZIONE

I DOCENTI



Francesca Negri

Francesca Negri, PhD, è Ricamatore presso il Dipartimento di Scienze Economico Aziendali dell'Università di Parma, dove studia e insegna i temi legati al Marketing Distributivo e al Social Media Marketing. All'interno della Laurea Magistrale in Trade Marketing e Strategie Commerciali è responsabile del corso di Social Media Marketing, Brand Management e del Laboratorio di Crisis Communication & Reputation Management. Tra le altre, ha sviluppato rapporti di ricerca e insegnato in aule graduate e undergraduate presso Università di Verona, Cermes Bocconi, Università Bicocca, Università di Modena e Reggio Emilia, LUISS.

È autrice di numerosi contributi nazionali e internazionali sui temi del Retail Marketing e dei Social Media, pubblicati e presentati anche in contesti di convegni accademici e manageriali.

Nel 2013 ha pubblicato per Giappichelli ed. "NetworkCracy, Social Media Marketing per la Distribuzione". Su Harvard Business Review Italia nel 2015 il pezzo "Be personal, not (only) promotional".





FORMAZIONE

I DOCENTI

FLA
Eventi

Rita D'Alessandro

Ingegnere, con esperienza decennale in qualità di responsabile tecnico-normativo. Oltre agli incarichi professionali legati al mondo della progettazione, impegnata nell'attività tecnico-normativa di:
EdilegnoArredo (associazione che riunisce i fabbricanti di finiture interne) partecipazione attiva all'attività normativa a livello nazionale UNI e internazionale CEN e ISO di svariati gruppi di lavoro e commissioni tecniche.
Autrice di articoli sulle tematiche di isolamento termico acustico degli edifici.



Esperto conoscitore del prodotto serramento, dei regolamenti prescrittivi e volontari, delle norme tecniche di prova e di quanto previsto dalle direttive tecniche e norme di prodotto.

Autore e co-autore di manuali tecnici di settore.

Autore e co-autore di articoli su riviste specializzate per serramentisti

Responsabile e co-responsabile di progetti per serramentisti quali:

"Posa Eccellente" - "Guardian Angel" - "PO/SI-01" - "Energia ed Efficienza" - "Obiettivo CE" - "Percorso Qualità" - "My Window" - "MyGlass" - "MyRenovation".

Relatore presso convegni, meeting e corsi di formazioni per molteplici partner tra i quali Wurth SPA, Corà Legnami, Fischer Italia, Colfert SPA, Korus & Keron, Siegenia, Ente fiera di Milano, Fiera del Levante di Bari.



Davide Barbato



FORMAZIONE

I DOCENTI



Associazione Italiana Confindustria Alberghi nasce il 18 luglio 2012 dalla fusione di Confindustria Alberghi e Confindustria AICA.

La realtà associativa costituita, che riunisce le strutture turistico ricettive, rappresenta più di 2500 aziende del settore turistico-ricettivo che hanno scelto di aderire al sistema confederale con 170.000 camere, 70.000 dipendenti per un fatturato superiore ai 5 miliardi di euro.

Il percorso di fusione, già avviato nel 2009 con un protocollo di collaborazione, ha evidenziato la comune logica di impresa, fatta di impegno, progettualità e attenzione al mercato. Confindustria AICA e Confindustria Alberghi hanno deciso quindi di procedere alla fusione, con il duplice obiettivo di potenziare la rappresentanza del settore turistico ricettivo nel confronto con le istituzioni governative e con i principali stakeholder del settore e di ottimizzare l'organizzazione ampliando la gamma dei servizi e le aree di intervento e supporto dell'associazione a disposizione delle imprese associate.

Associazione Italiana Confindustria Alberghi, in qualità di socio di Confindustria e Federturismo Confindustria, si integra con le altre componenti della filiera del turismo (trasporti, termalismo, fiere e congressi, parchi tematici, crociere, agenzie di viaggi, tour operator, nautica, catene alberghiere) e con gli altri settori produttivi della confederazione per rappresentare e tutelare gli interessi degli associati presso Istituzioni, Enti e Amministrazioni



ASSOCIAZIONE ITALIANA CONFINDUSTRIA ALBERGHI