

Workshop formativi

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

Punto di vendita iceberg

Per creare spazi vendita "riconoscibili", che sappiano catturare il cliente e conquistarlo "per affinità" bisogna intraprendere una serie di azioni efficaci in termini di comunicazione ed esposizione con l'obiettivo di rafforzare l'immagine del Brand-Insegna. Verrà illustrato un nuovo modo di ve(n)dere l'invisibile nell'arredo

Relatore: Cristina Favini Strategist in Logotel, azienda che nasce nell'ottobre del 1993 come società di consulenza, formazione e supporto operativo per lo sviluppo delle reti di vendita e per la gestione del loro cambiamento. Ha tenuto corsi area marketing per importanti aziende. Ha collaborato, oltrechè con Innova.com, con il Politecnico di Milano.