



FACOLTÀ di ECONOMIA
UNIVERSITÀ degli STUDI di PARMA



Corso di Marketing Operativo

Lezione aperta

“Le Tecniche di Vendita e il Sales Management”

**Venerdì 21 maggio 2010
ore 14.00**

Aula "A" - Facoltà di Economia
Via Kennedy, 6 – Parma

L'incontro ha l'obiettivo di presentare, attraverso case-histories di successo, il tema dell'attivazione commerciale di nuove opportunità di business, di nuovi canali esteri e la riorganizzazione della attività commerciale dell'impresa, grazie alle testimonianze di imprenditori, responsabili commerciali e consulenti attivi da anni nella gestione di uffici commerciali in Italia e all'estero.

Gli studenti del Corso di Marketing Operativo presenteranno l'esperienza maturata con la partecipazione al Laboratorio di Tecniche di Vendita, attivato quest'anno presso la Facoltà di Economia con il supporto di Sinapsi Lavorint.

Interverranno:

Dott. R. Ravanelli, Direttore Commerciale Italia, Delicium Rizzoli SpA
Dott. R. Taddei, Export Manager, Erreà Sport SpA
Prof. A. Schianchi - Facoltà Economia

Coordinatori:

Prof.ssa C. Ziliani – Facoltà di Economia
Dott. D. Finardi – Sinapsi Lavorint Srl

Per informazioni:

David Finardi
e-mail: dfinardi@lavorint.it
Sinapsi Lavorint Srl