



NEWS

L'organizzazione marketing commerciale e il miglioramento delle vendite

Un corso organizzato da AISM Marketing School, dedicato alla comprensione, progettazione, organizzazione, esecuzione e gestione efficace della propria attività commerciale.

di Nicolò Occhipinti

AISM – Associazione Italiana Marketing organizza a Milano, il 7 e 8 novembre, l'edizione 2007 del corso nazionale dal titolo "L'organizzazione marketing commerciale e il miglioramento delle vendite".

Il corso ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti strumenti teorico-pratici utili per la comprensione, progettazione, organizzazione, esecuzione e gestione efficace della propria attività commerciale, con particolare riferimento alla definizione delle proprie potenzialità di sviluppo commerciale, alle strategie di gestione della propria rete e del proprio portafoglio clienti, alla pianificazione e gestione dell'attività organizzativa della struttura commerciale.

Partecipano al corso come docenti o relatori:

prof. Walter Giorgio Scott, già docente di Marketing presso l'Università Cattolica e attualmente presso l'Università S. Raffaele, curatore in Italia delle principali opere di P. Kotler, autore di numerose pubblicazioni di marketing, membro del Comitato Scientifico di Aism.

dott. Vincenzo Rappazzo, consulente marketingcommerciale e associato AISM.

dott. Mauro Chiarlo, consulente marketingcommerciale e associato AISM.

ing. Sergio Meacci, già AD di Databank spa, Past President Aism, attuale Presidente del Comitato Scientifico di Aism.

Per ulteriori informazioni e iscrizioni:

AISM (www.aism.org)

Programma e scheda di iscrizione

13-10-2007

LINK ALLA NEWS:

www.eccellere.com/rubriche/news/news.asp?id=119

I testi rimangono proprietà intellettuale e artistica dei rispettivi autori. 2010 -



I contenuti di **Eccellere** sono concessi sotto la **Licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale 3.0 Unported**. Ulteriori informazioni sono disponibili alla pagina **Note legali** (www.eccellere.com/notelegali.htm).