

---

## Esperienze di post vendita cercasi

*Forum di discussione*



**Mercoledì, 28 aprile 2010 - ore 16.30**

*Sala Conferenze - Via Caprera 4 - Lecco*

## Gli obiettivi

---

Il convegno si pone alcuni obiettivi:

- Sottolineare, attraverso il confronto tra le esperienze proposte e la platea, la centralità dei servizi post vendita come elementi vincenti per una strategia di marketing efficace.
- Motivare anche attraverso testimonianze concrete il passaggio da un approccio passivo del servizio post vendita (“è necessario”) ad un approccio attivo (“è un fattore chiave del successo”).
- Stimolare nei presenti la riflessione su possibili evoluzioni dei servizi post vendita nel loro business.

Per questa ragione le esperienze presentate riguarderanno settori diversi, a dimostrazione che il servizio post vendita è determinate in qualunque attività.

## Il format

---

Il format dell'incontro sarà particolarmente innovativo. Non si tratterà di una serie di interventi ex cathedra, ma sarà richiesto il coinvolgimento attivo dei presenti per dare vita ad un vero e proprio forum di discussione. Lo spunto per la discussione sarà proposto da alcune testimonianze guidate da un facilitatore.

## Programma

---

Ore 16.30 Registrazione partecipanti

Ore 16.45 Avvio dei lavori

Introduzione di **Paolo Mauri**

*Presidente del Gruppo Terziario Innovativo*

Testimonianze di:

- **Giorgio Boiani**

*Presidente Consorzio Auto Ricambi & Doc*

**“Il consorzio un’esperienza nuova e vincente”**

- **Luigi Galdabini**

*Titolare della Galdabini SpA e Vice Presidente UCIMU*

**“Un’esperienza nel settore delle macchine utensili”**

- **Giorgio Merli**

*KPMG Senior Advisor, Docente di Sociologia d'impresa all'Università Bicocca, Membro del Comitato per lo Sviluppo Sostenibile di EDF*

**“La nuova frontiera della competizione: la "servitizzazione" dei prodotti”**

- **Paolo Vanini**

*Amministratore delegato Softeam SpA*

**“La filiera di tracciabilità di Icam”**

Coordina i lavori

**Giorgio Sorrentino**

*Professionista esperto di marketing e vendite*

A seguire apertura del forum di discussione