

**FINESTRA**

**PRODOTTO  
LE NO**

**show  
ROOM**

in collaborazione con

 Reed Business Information

 **LRA**  
Learning Resources Associates

organizzano la terza edizione di

Milano, Atahotel Executive  
20 novembre 2006

# Giornata della DISTRIBUZIONE 2006

*Competere con Successo nel Mercato dei Serramenti*

- **Un incontro indispensabile per:**
  - > conoscere le tendenze del mercato
  - > incrementare la propria attività commerciale
  - > aggiornarsi sulle nuove forme di distribuzione
  - > apprendere le norme che regolano il rapporto cliente-fornitore

SI RINGRAZIA:

**Internorm**  
Finestre - Luce e Vita

**DO:DIA.**  
www.dodia.it GRUPPO DOOR

**SPI**  
Finestre e Persiane

**GARDESA**  
Gli Specialisti della Sicurezza

**DOMINA**  
PORTE ITALIANA

**DeCarlo**  
Le finestre in legno lamellare

**minerva**  
SISTEMI SERRAMENTI

**Navella**  
SERRAMENTI IN LEGNO

**TIZIANORUBINI**  
PERSONALITÀ NELL'ARREDO PORTE

**TEKLA**  
porte finestre  
by MEXALL

**doorandwindow**  
by FS serramenti

Terza edizione per la Giornata della Distribuzione, un evento che incontra ogni anno un consenso maggiore.

Il Mercato dei Serramenti rappresenta uno dei comparti del settore edile che sta vivendo grandi trasformazioni, spinto dalle nuove logiche di mercato che richiedono una elevata professionalità.

Ma non solo.

Il settore presenta complessità di vario genere derivanti dalla logica distributiva dei prodotti, da una concorrenza sempre più pressante che richiede una maggiore specializzazione dell'offerta, del servizio e dalla necessità di forme di vendita e comunicazione più incisive.

Il Convegno 2006 si pone come obiettivo quello di dibattere queste tematiche, garantendo un'informazione critica e aggiornata, una formazione specifica legata ai canali di distribuzione vincenti e un confronto sui temi caldi del settore.

L'evento è l'appuntamento di riferimento per chi opera nel mercato dei Serramenti, un momento indispensabile:

- Per la **COMPLETEZZA** dei temi caldi trattati: il mercato, la distribuzione, la vendita, gli obblighi normativi.
- Per la **MOLTEPLICITÀ** dei punti di vista analizzati: produttore, venditore, consumatore.
- Per la **SPECIFICITÀ** degli aspetti presentati: il punto di vista di chi vende e di chi compra.
- Per l'**AUTOREVOLEZZA** delle testimonianze: un panel di relatori di grande richiamo.

La Giornata della Distribuzione 2006 è un'occasione da non perdere per tutti coloro che operano nel mercato dei Serramenti che vogliono **aggiornarsi, incontrarsi, confrontarsi**.

# GIORNATA della DISTRIBUZIONE 2006

Milano 20 novembre 2006

CONVEGNO

**Un incontro per:**  
Tutti coloro che si occupano di Produzione e Vendita di Serramenti e in particolare:

- Titolari di Show Room
- Imprenditori/Produttori del settore Serramenti
- Operatori d'Azienda che lavorano a contatto con il cliente/rivenditore
- Responsabili Commerciali e Marketing

## Obiettivi:

- Conoscere le tendenze del mercato
- Incrementare la propria attività commerciale
- Aggiornarsi sulle nuove forme di distribuzione
- Apprendere le norme che regolano il rapporto cliente-fornitore

Chairman:

**Sabrina Lattuada e Ennio Braicovich**

**Reed Business Information**

9.30 Registrazione dei Partecipanti e Welcome Coffee

10.00 Apertura dei Lavori

10.15 **Evoluzione, prospettive e cambiamenti**

**nel mercato immobiliare residenziale italiano**

- Come si presenta oggi il mercato di riferimento: attualità ed evoluzione
- Come sono evolute le tipologie delle abitazioni: nuovo o recupero?
- Modalità e motivazioni dell'acquisto: perché è importante conoscere il comportamento e gli atteggiamenti del cliente
- Funzionalità e prestazioni: il valore che cerca il cliente oggi

*Relatore da confermare*

10.45 **Strategie di design per il progetto del punto vendita**

- La comunicazione nel P.d.V
- Experience design come leva competitiva
- Innovazione di format e concept di vendita

**Valeria M. Iannilli**

*Ricercatore e Docente della Facoltà del Design*

**Politecnico di Milano**

11.45 Coffee Break

## Case Study

12.00 **La distribuzione di Serramenti all'estero:**

**l'esperienza moscovita**

Intervento a cura di:

**Yury Epshteyn**

*Presidente*

**Union Porte, Mosca**

**Jemtchougov Evgueni**

*Project Manager*

**Union Porte, Mosca**

## Case study

12.30 **Da Agenzia tradizionale ad Agenzia**

**con Meeting Point: l'incontro tra produzione e distribuzione in veste alternativa**

- Un nuovo concetto di Agenzia:
  - l'idea
  - la realizzazione
  - un supporto critico
- Come sta cambiando la figura dell'agente

**Marco De Marchi**

*Titolare*

**De Ma Rappresentanze**

13.00 Colazione di lavoro

**LEGGI e REGOLAMENTAZIONI: OBBLIGHI e RESPONSABILITÀ**

14.30 **Il punto di vista del Consumatore**

Intervento a cura di

**Simone Di Gennaro**

*Avvocato*

**Studio Legale Di Gennaro**

15.00 **Il punto di vista del Produttore**

Intervento a cura di

**Filippo Cafiero**

*Avvocato*

*Consulente di Edilegno di Federlegno-Arredo*

15.30 **Question Time**

16.00 Tea Break finale e Chiusura dei lavori

a cura del Chairman

# Certificato d'iscrizione

\* \* \*

DESIDERO PARTECIPARE AL SEGUENTE CONVEGNO

PLN01  
Convegno - Milano, 20 novembre 2006

## GIORNATA della DISTRIBUZIONE 2006

### DATI DELLA SOCIETÀ

Ragione Sociale \_\_\_\_\_  
Codice Fiscale \_\_\_\_\_ Partita I.V.A. \_\_\_\_\_  
Indirizzo di fatturazione \_\_\_\_\_  
CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_  
Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_  
Settore di attività \_\_\_\_\_ n. dipendenti \_\_\_\_\_  
Nome di riferimento per la fatturazione \_\_\_\_\_ Fatturato annuo \_\_\_\_\_

### DATI AZIENDALI DEL PARTECIPANTE

Nome \_\_\_\_\_ Cognome \_\_\_\_\_  
Funzione \_\_\_\_\_ Ragione sociale \_\_\_\_\_  
Indirizzo \_\_\_\_\_  
CAP \_\_\_\_\_ Città \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_  
Tel. \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_  
Consenso alla partecipazione dato da: \_\_\_\_\_ Funzione: \_\_\_\_\_

Menu classico  Menu vegetariano

Firma \_\_\_\_\_

### MODALITÀ DI PAGAMENTO

L'importo sopra indicato Vi verrà trasmesso, prima della data dell'evento, mediante:

- assegno bancario - assegno circolare  
 bonifico bancario sul c/c 100000017196 (San Paolo IMI Ag. 1 - Milano) ABI 01025 - CAB 01601 IBAN IT 18 X 01025 01601 100000017196 intestato a Reed Business Information S.p.A. - Partita I.V.A. e Codice Fiscale 09293820156 - Viale Richard, 1/a - 20143 Milano  
 c/c postale n. 33668666 (Reed Business Information S.p.A.)  
 carta di credito  American Express  Eurocard/Master Card  CartaSi

N° \_\_\_\_\_ Scadenza \_\_\_\_\_ Codice CCV2 (ultime 3 cifre sul retro) \_\_\_\_\_

Titolare \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

### Sede del convegno

Atahotel Executive  
Viale Sturzo, 45 - 20154 MILANO  
Tel. 02.62941

**Quota di partecipazione**  
€ 220,00 + 20% IVA per partecipante

### Come iscriversi

Segreteria Organizzativa:  
LRA - Reed Business Information  
Viale Richard 1/a - 20143 Milano  
telefono: 02 81830.633 - fax: 02 81830.411  
e-mail: s.bollini@lra.it - web: www.reedbusiness.it, www.lra.it  
posta: RBI SpA, V.le Richard 1/a - 20143 Milano

### Modalità di disdetta

In caso di impossibilità ad assistere al Convegno, un suo collega potrà partecipare al suo posto, comunicandocelo per iscritto. Se non fosse possibile la sostituzione, la disdetta di partecipazione dovrà essere comunicata in forma scritta non più tardi del 10° giorno lavorativo precedente la data d'inizio. Trascorso tale termine sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. RBI si riserva il diritto di cambiare la data, il luogo o il contenuto del programma se si verificassero circostanze indipendenti o imprevedibili.

### Atti del Convegno

Ogni Partecipante riceverà gli atti del Convegno. La documentazione, raccolta in un volume, sarà costituita dall'insieme delle relazioni consegnate dai relatori entro i termini stabiliti per la stampa. Tale materiale costituirà un valido supporto informativo e un utile mezzo di aggiornamento per Lei e per i suoi collaboratori.

### Tutela dati personali - informativa

Informativa ai sensi dell'art. 13, d. lgs 196/2003: I Suoi dati saranno trattati, con modalità anche informatiche e senza particolari criteri di elaborazione, da Reed Business Information S.p.A., titolare del trattamento - Viale Richard 1/a, 20143 Milano (MI), per evadere la Sua richiesta di partecipazione al corso o convegno scelto e svolgere le attività a ciò connesse. Il conferimento dei dati anagrafici e di fatturazione sono obbligatori per il suddetto fine, il mancato rilascio dei restanti è facoltativo e non pregiudica il Suo diritto ad evadere la Sua richiesta. I Vostri dati personali possono essere trattati anche da soggetti terzi che svolgono attività strumentali al predetto fine, quali gli istituti di credito e altri soggetti che gestiscono i pagamenti, autonomi titolari di trattamento, tenuti a fornire specifica informativa ai sensi dell'art. 13, d. lgs 196/2003 sui trattamenti da essi eseguiti. Inoltre, previo consenso, i dati potranno essere trattati per fini di invio di informazioni commerciali, anche via e-mail, su altri servizi o prodotti del titolare. Le categorie di soggetti incaricati del trattamento dei dati per le finalità suddette sono gli addetti all'elaborazione dati e sistemi informativi e predisposizione di messaggi e-mail, al call center, alla gestione amministrativa e contabile. Ai sensi dell'art. 7, d. lgs 196/2003 può esercitare i relativi diritti fra cui consultare, modificare, aggiornare o cancellare i Suoi dati, rivolgendosi al titolare al succitato indirizzo. Acconsente di ricevere materiale informativo su altri servizi e prodotti della nostra società, anche via e-mail?  sì  no

Timbro e firma per accettazione \_\_\_\_\_