

È il momento di crescere

TEXT Sergio Matteoni / Silvia Fergosti

1 Il business sta diventando sempre più complesso da gestire e quindi per molte aziende è necessario ricorrere a tecniche di gestione raffinate per ottenere un miglioramento del livello dei servizi, aumentare il vantaggio competitivo e migliorare le performance aziendali.

Il **21 Aprile 2009** alle ore 14.30 presso il CNA di Pisa si svolgerà una giornata formativa organizzata da Netaccess dedicata alle aziende.

I "Clienti" sono il bene più "prezioso" di ogni azienda. Le aziende dedicano la massima cura per conquistarli, per sviluppare maggiori relazioni con i clienti e per fidelizzarli per lunghi periodi.

Netaccess offre una giornata formativa gratuita agli imprenditori e ai responsabili commerciali

I sistemi di CRM (Client Relationship Management) sono quindi un ausilio indispensabile per le imprese per raggiungere i loro obiettivi nella gestione della clientela. Nei sistemi più moderni il CRM, la Business Intelligence ed i sistemi di rendering delle informazioni si amalgamano e si integrano con i tool di software collaborativo fino a diventare un complesso unico.

Per realizzare efficacemente un sistema di CRM è necessario disporre di database e di strumenti informatici efficaci per fornire al management validi e tempestivi elementi di supporto alle decisioni. Infatti gli utenti richiedono sempre più informazioni per "leggere nei fatti e capirli", per seguire e intuire i mutamenti del loro business e per avere la possibilità di modificare e migliorarne gli andamenti. L'utilizzo di questi sistemi integrati permette la creazione di database aziendali condivisi che sono la base necessaria per installa-

re sistemi di analisi, di reporting e di Business Intelligence.

Lo sviluppo di una strategia di business è basata sulla conoscenza di una serie di variabili atte a rappresentare le tendenze, le minacce e le opportunità presenti nel contesto socio-economico nel quale si opera. Molti progetti di reingegnerizzazione dei processi, attuati in chiave collaborativa, avvengono grazie a sistemi di groupware che agiscono da catalizzatore del cambiamento.

Assistiamo alla formazione di "gruppi di lavoro interagenti" che lavorano in modo armonico, scambiandosi informazioni e prendendo decisioni sulla base delle conoscenze comuni. Il convegno è rivolto ai responsabili commerciali, consulenti e professionisti e imprenditori che intendono ottenere indicazioni utili per orientare le loro scelte aziendali immediate ed a medio termine.

Il convegno, introdotto e coordinato da un consulente della Netaccess srl, prevede una giornata formativa tenuta da Edoardo Tirati tra i maggiori esperti nella formazione commerciale e marketing.

L'ingresso in sala è gratuito ed è riservato a professionisti, responsabili commerciali e imprenditori.

Per ragioni logistiche è fortemente raccomandata la **pre-registrazione** che può essere effettuata per fax al numero **0571367755** o preferibilmente via internet alla pagina:

www.netaccess.it/eventocrm

Le persone che si saranno registrate, fornendo l'indirizzo email riceveranno segnalazione di ogni eventuale aggiornamento relativo al programma della giornata.

Un omaggio a tutti i partecipanti verrà consegnato a fine convegno.

Vi aspettiamo al convegno!

**21 Aprile 2009
Ore 14.30
CNA Pisa**

Via G. Carducci, 39
Loc. La Fontina
SAN GIULIANO TERME
Ghezzano Pisa

**Prenotazioni:
Fax: 0571.367755
www.netaccess.it/eventocrm**

