

formazione professionale - settore arredamento



QUICK

La difficile situazione di mercato di questi ultimi 5 anni ha ridotto drasticamente le risorse delle aziende. Per far fronte a questa difficile situazione ed offrire una proposta formativa efficace, **Studio ANSCO** propone una nuova formula vincente

VANTAGGI TANGIBILI

PIU' CONCRETEZZA

PIU' CONTENUTI

MINOR TEMPO

MINORI COSTI

QUICK TRAINING

Valutare lo stato di salute del negozio

20 marzo 2014

Organizzare una SVENDITA

3 aprile 2014

Progettare un lay-out espositivo

15 maggio 2014

Aumentare il traffico di clientela

5 giugno 2014

VUOI FAR
PARTE DEL
FUTURO ????

Iscriviti ora

www.studioansco.it



PER ISCRIVERSI

Seguire le istruzioni riportate nel nostro sito www.studioansco.it

- VALUTARE LO STATO DI SALUTE DEL NEGOZIO € 175,00+iva
- ORGANIZZARE UNA SVENDITA € 175,00+iva
- PROGETTARE UN LAY-OUT ESPOSITIVO € 175,00+iva
- AUMENTARE IL TRAFFICO DI CLIENTELA € 175,00+iva



Team ANSCO

Modalità di pagamento

Alla conferma della partecipazione a mezzo bonifico bancario a favore di Studio ANSCO srl c/o Banco Popolare Gruppo Bancario - Agenzia di Lissone (MB)
IBAN: IT72B0503433270000000001088
BIC e SWIFT: BAPPIT21N48

COME FUNZIONA

Si tratta di moduli formativi estremamente concreti, della durata di sole 3,5 ore ciascuno e che permettono di poter mettere subito in pratica i concetti appresi. Ogni incontro prevede un approfondimento formativo mirato, svolto durante la mattina (dalle 9.00 alle 12.30). Ciascun partecipante si potrà fermare in aula anche nelle ore del pomeriggio per applicare immediatamente i concetti appresi sulla propria realtà aziendale. Infatti, dalle 14.00 alle 17.30 i nostri docenti svolgeranno una fase di "tutoraggio d'aula" rendendosi disponibili per tutti coloro che avessero dei problemi nella fase di messa in pratica dei concetti appresi durante la mattinata.

Quindi, si consiglia vivamente a ciascun iscritto di portare in aula il materiale necessario per le analisi da effettuare nel pomeriggio, a seconda del tema specifico (statistiche di vendita e bilanci per "Valutare lo stato di salute del negozio" -- l'inventario, la piantina del negozio e l'organigramma aziendale per "Organizzare una svendita" -- la piantina del negozio per "Progettare un lay-out espositivo" -- le campagne pubblicitarie e promozionali realizzate in passato ed in corso di realizzazione per "Aumentare il traffico di clientela")

QUICK TRAINING