

## VENDERE CASE IN UN MERCATO IN RECESSIONE

### *Strumenti di successo per affrontare e gestire la crisi*

Rallentamento delle contrattazioni immobiliari, sfiducia galoppante nei mutui, aumento delle procedure giudiziarie e dei pignoramenti, nuovi cantieri edili in diminuzione ... ecco alcuni dei segnali di una crisi conclamata, quella del mercato immobiliare. Dati ufficiali, quali l'indice REIplat, che registra l'andamento della media degli immobili inseriti e delle richieste dei clienti, relativo al primo semestre dell'anno 2008, confermano il rallentamento del mercato immobiliare italiano, traducendo in numeri negativi la domanda di immobili e i tempi di vendita degli stessi e in costante incremento l'offerta delle abitazioni. La maggiore offerta di abitazioni permette all'acquirente di avere più scelta e di rimandare l'acquisto fino a quando non sia disponibile la soluzione più "adatta" alle proprie esigenze; d'altronde questo è possibile perché ormai sul mercato si muove soprattutto chi cerca per necessità. A questo si deve aggiungere che il gap tra le richieste dei potenziali venditori e la disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti comporta trattative più lunghe ed inevitabilmente i tempi necessari per concludere la compravendita si dilatano.

Ecco come **vendere, vendere, vendere**, l'imperativo più attuale e in voga nell'ultimo decennio nel settore immobiliare non rappresenti più un elemento di successo, ma paradossalmente possa trasformarsi in criticità. Oggi come non mai vendere senza possedere una piena padronanza di strategie e strumenti per governare mercato, clienti e leve economico-finanziarie a supporto dei processi commerciali può trasformarsi in una fallimentare esperienza di recessione. Il percorso proposto vuole fornire ai partecipanti la presentazione di un kit di competenze che permettano loro di affrontare e gestire la crisi in atto e intercettare nuove e interessanti opportunità di business.

### PROGRAMMA

#### FOCUS COMMERCIALE – MARKETING

La pianificazione strategica nell'attuale scenario competitivo  
 Come realizzare una ricerca di mercato per il settore edile  
 Il Customer Relationship Management: fondamenti per generare valore dalla relazione  
 Alcune esperienze significative  
 Politiche di pricing

**Gian Luca Gregori** è professore di Marketing presso la facoltà di Economia dell'Università Politecnica delle Marche. Negli anni si è distinto per studi e ricerche nell'ambito del settore edile, calzaturiero, nell'evoluzione dei rapporti tra impresa industriale e sistema distributivo ed il marketing del benessere.

#### FOCUS AMMINISTRAZIONE E FINANZA D'IMPRESA

Il rallentamento del ciclo finanziario in un contesto recessivo  
 La ri-pianificazione finanziaria per il settore edile e immobiliare  
 La gestione contabile del cantiere  
 Il bilancio come aggregati di cantieri  
 Esperienze eccellenti: case history di successo

**Giovanni Fenati** esperto di amministrazione finanza e controllo, svolge attività di consulenza aziendale e si occupa di progetti relativi alla ristrutturazione d'impresa. Negli anni ha maturato esperienze specifiche in aziende di piccole e medie dimensioni del settore edile in ambito locale

#### Destinatari:

Imprenditori, Direttori generali, Responsabili Commerciali/Marketing e Responsabili Amministrativi di imprese dei settori Edile ed Immobiliare

#### Durata:

2 Incontri in orario preserale - 18.30/21.00

#### SEDI DI SVOLGIMENTO:

**Focus Finanza d'impresa – RAVENNA 11 Dicembre 2008, 18.30/21.00**

**Focus Commerciale Marketing - RIMINI 10 Dicembre 2008, 18.30/21.00**

**QUOTA DI ISCRIZIONE:** PACCHETTO 'ALL INCLUSIVE' 2 INCONTRI - € 149,00 + Iva

Focus Commerciale Marketing - € 99,00 + Iva

Focus Finanza d'impresa - € 99,00 + Iva

#### Per informazioni e iscrizioni:

RIMINI – Via E. Rodriguez, 13 – 0541/393647 Manuel Celli [m.celli@performa-online.it](mailto:m.celli@performa-online.it)

RAVENNA - P.zza Bernini, 6 - 0544/270.509 Simona Facchini [s.facchini@performa-online.it](mailto:s.facchini@performa-online.it)

## SCHEDA DI ISCRIZIONE

CORSO: \_\_\_\_\_

DATE DI SVOLGIMENTO \_\_\_\_\_

che si svolgerà presso la SEDE PERFORMA di:

- RAVENNA – P.zza Bernini, 6 - Fax 0544.278219  
 RIMINI – Via Edelweiss Rodriguez Senior, 13 - Fax 0541.302043

Cognome e Nome \_\_\_\_\_

Luogo e data di nascita \_\_\_\_\_ e\_mail diretta \_\_\_\_\_

Ruolo in azienda \_\_\_\_\_ n° cell. (per comunicazioni urgenti) \_\_\_\_\_

Area aziendale di appartenenza:

- amministrazione finanza e controllo  
 commerciale marketing e comunicazione  
 acquisti e logistica  
 progettazione e produzione  
 organizzazione e risorse umane
- sistemi informativi  
 sicurezza  
 sistema qualità  
 altro (Specificare) \_\_\_\_\_

Informativa del corso ricevuta tramite:

- fax  
 e-mail  
 sito internet
- posta  
 notiziario API  
 passaparola
- altro (Specificare) \_\_\_\_\_

### DATI PER LA FATTURAZIONE:

AZIENDA  PRIVATO

\_\_\_\_\_  
RAGIONE SOCIALE (SE AZIENDA)

\_\_\_\_\_  
NOME E COGNOME (SE PRIVATO)

VIA \_\_\_\_\_ Località \_\_\_\_\_ Prov. \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_ Tel \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

P.IVA \_\_\_\_\_ C.F. \_\_\_\_\_ Settore attività dell'azienda \_\_\_\_\_

Referente per comunicazioni \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

LA QUOTA DI PARTECIPAZIONE AL CORSO È DI EURO \_\_\_\_\_ + IVA 20% A PERSONA.

### SI PREGA DI ATTENDERE LA CONFERMA DELL'AVVIO ATTIVITA' PRIMA DI PROCEDERE AL PAGAMENTO

La quota di partecipazione sarà versata in unica soluzione entro l'inizio del corso, previa conferma dell'avvio dell'attività, mediante:

- Assegno intestato a PERFORMA  
 Accreditamento su c/c 000001583565 intestato a Performa Srl presso Banca Popolare Emilia Romagna Ag. 18 Bologna (IBAN: IT 44 1 05387 02418 000001583565 )

Do atto e riconosco che:

- l'eventuale rinuncia dovrà essere comunicata per iscritto entro i 5 giorni lavorativi precedenti l'inizio del corso;
- in caso di rinuncia pervenuta dopo tale termine, di mancata presenza del partecipante ad inizio corso o di ritiro durante lo stesso sarà dovuto il pagamento integrale della quota, essendo la stessa predeterminata a fronte dei costi di organizzazione e svolgimento del corso;
- sarà possibile sostituire il partecipante al corso con colleghi della stessa azienda, previa comunicazione a Performa;
- Performa si riserva la facoltà di rinviare la data d'inizio o di annullare il corso stesso in caso di mancato raggiungimento del numero minimo di partecipanti. In questo caso la variazione sarà tempestivamente comunicata e si provvederà al rimborso delle quote versate.

Data \_\_\_\_\_ Firma Legale Rappresentante \_\_\_\_\_

Informativa sul trattamento dei dati personali (Art. 13 DLgs 30/06/03, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali")

Dichiaro di aver ricevuto da Performa la seguente informativa:

I Suoi dati personali sono utilizzati da Performa, Titolare del trattamento, ai soli fini di gestione del rapporto contrattuale relativo, a seconda dei casi, alla Sua partecipazione a corsi e seminari, alla fornitura di servizi di consulenza nonché di altri servizi da parte di Performa. I dati sono trattati sia su supporto cartaceo sia con strumenti elettronici, e non sono di regola comunicati né diffusi se non nei limiti di quanto imposto dall'esecuzione stessa degli obblighi contrattuali (poste, corrieri, ecc.). I dati possono essere trattati solo dagli incaricati degli Uffici Clienti, Marketing e Commerciale di Performa. Il conferimento dei dati è del tutto facoltativo; è chiaro tuttavia che il mancato conferimento di alcune o tutte le informazioni personali può precludere l'instaurazione o la prosecuzione del rapporto contrattuale. Del tutto facoltativamente, e perciò senza alcuna conseguenza in caso contrario, può altresì fornire le Sue coordinate di posta elettronica, che verranno utilizzate da Performa per proporre corsi, seminari e servizi analoghi, fermo restando – ai sensi dell'art. 130 del DLgs n. 196/2003 – il Suo diritto di chiedere ed ottenere, in ogni momento, di non ricevere ulteriori promozioni inviando una email a [segreteria@performa-online.it](mailto:segreteria@performa-online.it). Le richieste di esercizio dei diritti previsti dal Codice a favore dell'interessato (art. 7 e ss: ad esempio, accesso, integrazione, aggiornamento, ecc) possono essere rivolte a: PERFORMA, P.zza Bernini, 6 - RA tel. 0544.270509, anche scrivendo all'indirizzo e\_mail sopra riportato. Consenso al trattamento dei dati personali: Ai sensi dell'art. 23 del Decreto Legislativo n° 196/2003 esprimo il mio consenso al trattamento dei dati da me conferiti, secondo le modalità e le finalità sopra riportate.

Per l'Azienda  
 Data..... Firma.....

Il Partecipante  
 Firma .....