

Questa scheda di partecipazione deve essere inviata almeno venti giorni prima dall'inizio del corso prescelto al customer service al numero di fax 0442 670033.

Samo si prenderà cura nel dare riscontro a tutte le adesioni comunicando i riferimenti necessari ai partecipanti per i programmi di SAMO EXCELLENCE ACADEMY.

Eventuali disdette devono tempestivamente essere comunicate e comunque entro e non oltre 7 giorni dalla data prescelta.



[www.samo.it](http://www.samo.it)

via Cav. Orvile Venturato, 1 - 37040 Bonavigo (VR)  
tel. 0442 73018 - fax 0442 670033



IL MONDO DELLA CONOSCENZA  
È UN LIBRO  
E QUELLI CHE NON VIAGGIANO  
NE LEGGONO SOLO UNA PAGINA

*(SANT'AGOSTINO)*



via Cav. Orvile Venturato, 1 - 37040 Bonavigo (VR)  
tel. 0442 73018 - fax 0442 670033



**SAMO EXCELLENCE ACADEMY**

PROGRAMMA  
I° e II° Semestre 2012





## SCHEDA DI PARTECIPAZIONE

per poter partecipare è necessario compilare questa scheda in OGNI sua parte

Nome .....

Cognome .....

Ragione Sociale .....

Ruolo .....

Cliente di riferimento.....

Via .....

Cap ..... Città .....

Tel ..... Fax .....

Cellulare .....

e-mail .....

Scegliete la data preferita del meeting

### A (dedicato ai Clienti e alle loro strutture di vendita)

- 14 febbraio
- 16 maggio
- 5 settembre
- 4 dicembre
- 6 marzo
- 6 giugno
- 16 ottobre
- 3 aprile
- 3 luglio
- 6 novembre

### B (dedicato agli installatori, alle figure tecniche)

- 21 febbraio
- 9 maggio
- 9 ottobre
- 13 marzo
- 13 giugno
- 13 novembre
- 11 aprile
- 12 settembre

### C (dedicato ad Architetti e Studi di progettazione)

- 1 marzo
- 23 ottobre
- 3 maggio
- 20 novembre
- 20 giugno

Firma (privacy).....  
(Autorizzo il trattamento dei miei dati ai sensi del D. Lgs. 196/2003)



## I destinatari

Tre i cluster di destinatari, ai quali sono dedicati percorsi formativi e di aggiornamento:

**A:** i clienti e le loro struttura di vendita

**B:** installatori e figure tecniche

**C:** architetti, designer e studi di progettazione

## Sessioni formative: alcuni dei temi trattati

\*Le scelte di Samo; \* Evoluzione del design; \*Trend e lifestyle;

\*Analisi degli scenari di mercato e tendenze nel settore dell'arredobagno;

\*L'evoluzione dei ruoli nella filiera dell'arredobagno;

\*Processo comunicazionale all'interno del punto vendita;

\*Visual merchandising; \*Design concept: dall'idea al prodotto;

\*Approfondimenti su tematiche tecniche legate all'ambiente doccia.

## Le Location

Samo Excellence Academy sviluppa la propria attività in due spazi aziendali che permettono ai prodotti di esprimersi al meglio:

- **l'Osservatorio Show room** con la sua grande arena, capace di accogliere i partecipanti in uno spazio prestigioso, rilassante, tecnologico ed all'avanguardia.

- **il Centro di Eccellenza:** centro di formazione ed aggiornamento permanente all'avanguardia, dedicato agli operatori del settore, imprenditori, installatori, per approfondire le diverse tematiche legate al bagno ed in particolare all'ambiente doccia.

## Orari

Tutti gli incontri avranno la durata di una giornata intera.

I lavori iniziano alle **9,00** e terminano alle **17,30**

# SAMO EXCELLENCE ACADEMY

Da diversi anni il Gruppo Samo ha creato **Samo Excellence Academy**, un Centro di formazione, aggiornamento continuo, training e coaching, con progettazione di **specifici percorsi formativi ed iniziative votate all'Eccellenza**, rivolti ai propri clienti, architetti e opinion leader, per creare valore, **umentare le relazioni**, una fucina di ricerca dedicata a tutte le categorie di "addetti ai lavori", avvalendosi di alte professionalità sia all'interno di Samo, sia nel panorama culturale ed accademico italiano.

**La ricerca dell'Eccellenza è sempre aperta** e i risultati di questo spazio dedicato al confronto sono già tangibili ed apprezzati dalla clientela.

Anche **nel campo del design, Samo**, realtà di riferimento nel settore dell'arredobagno, favorisce questo scambio culturale; i veri spunti di riflessione diventano immagine, forma, esperienza e sperimentazione.

**Samo Excellence Academy** vuole essere promotore culturale della disciplina che oggi fa dialogare architetti, designer, comunicatori ed operatori del settore.

*"...fondere le esperienze tra i diversi attori della filiera dell'arredobagno permette lo sviluppo della "conoscenza allargata" necessaria per vincere le sfide quotidiane..."*

## CALENDARIO I° semestre 2012

CLUSTER	Gennaio			Febbraio			Marzo			Aprile			Maggio			Giugno					
<b>A</b> (Clienti e loro struttura vendita)					14		6					3				16		6			
<b>B</b> (Installatori e figure tecniche)					21			13				11					9				13
<b>C</b> (Architetti e studi di progettazione)									1						3						20

## CALENDARIO II° semestre 2012

CLUSTER	Luglio			Agosto			Settembre			Ottobre			Novembre			Dicembre					
<b>A</b> (Clienti e loro struttura vendita)	3							5				16		6				4			
<b>B</b> (Installatori e figure tecniche)									12			9			13						
<b>C</b> (Architetti e studi di progettazione)													23					20			