



SAMO EXCELLENCE ACADEMY

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.

PROGRAMMA
I° e II° Semestre
2018



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)

SAMO EXCELLENCE ACADEMY

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, aumentare 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, 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.

Destinatari

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

A: i clienti e le loro strutture 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;

*Processo comunicazionale all'interno del punto vendita;

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

Location

- Show room con la sua grande Arena capace di accogliere i partecipanti in uno spazio rilassante, tecnologico ed all'avanguardia.

- Centro Eccellenza: centro di formazione ed aggiornamento permanente all'avanguardia.

Orari

Tutti gli incontri avranno la durata di una giornata intera.

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

CALENDARIO I° semestre 2018

CLUSTER	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno
A (Clienti e loro struttura vendita)	8	1	12	3	6
B (Installatori e figure tecniche)	13	8	19	10	13
C (Architetti e studi di progettazione)		15		15	20

CALENDARIO II° semestre 2018

CLUSTER	Luglio	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre
A (Clienti e loro struttura vendita)	3	6	2	8	6
B (Installatori e figure tecniche)		13	12	15	
C (Architetti e studi di progettazione)			23	20	

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)

- 8 Febbraio 1 Marzo 12 Aprile
 3 Maggio 6 Giugno 3 Luglio
 6 Settembre 2 Ottobre 8 Novembre
 6 Dicembre

B (dedicato agli installatori, alle figure tecniche)

- 13 Febbraio 8 Marzo 19 Aprile
 10 Maggio 13 Giugno 13 Settembre
 12 Ottobre 15 Novembre

C (dedicato ad Architetti e Studi di progettazione)

- 15 Marzo 15 Maggio 20 Giugno
 23 Ottobre 20 Novembre

Firma (privacy).....

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