



# l'arte calzaturiera

tra marketing 2.0 e sistemi  
di vendita non convenzionali

# Il piano formativo aziendale

---

Il Piano formativo **L'arte calzaturiera tra marketing 2.0 e sistemi di vendita non convenzionali**, rappresenta uno strumento di sviluppo e valorizzazione delle persone teso a promuoverne le competenze professionali (in termini di capacità gestionali, tecnico-operative, e comportamentali) e le attitudini personali, al fine di garantire il processo di miglioramento continuo della qualità delle prestazioni. In coerenza con le aree di bisogno rilevate, il Piano farà acquisire e potenziare ai partecipanti le competenze tali per cui al termine del percorso saranno in grado di:

- Utilizzare gli strumenti legati al marketing, web commerce e social commerce per migliorare i processi di vendita
- Potenziare i processi operativi facilitando l'accesso alla conoscenza interna e l'uso della conoscenza disponibile per velocizzare il decision making e ottimizzare i processi
- Sviluppare processi di change management orientati a snellire le procedure e processi interni favorendo la creazione di network integrati di community funzionali
- Applicare le tecniche di gestione delle relazioni, di ascolto e comunicazione on line;
- Incrementare le vendite mediante l'utilizzo della multicanalità
- Utilizzare modelli, tecniche e strumenti di mobile commerce e mobile crm per gestire ed incrementare le vendite

# Articolazione dell'intervento formativo

Di seguito si riporta uno schema riepilogativo del programma formativo che verrà realizzato con indicazione delle azioni formative previste e delle relative durate:

<i>Titolo azione formativa</i>	<i>Ore azione</i>	<i>N. edizioni</i>	<i>Totale ore</i>
<i>Vendita, marketing</i>			
<i>CORPORATE E BRAND REPUTATION: LIFE BRAND STYLE</i>	16	2	32
<i>FAST FASHION E MADE IN ITALY: LE NUOVE DINAMICHE DEL SETTORE</i>	16	2	32
<i>MOBILE CRM E CLOUD SOLUTION PER LA GESTIONE DELLA RETE DI VENDITA</i>	32	2	64
<i>MULTICANALITA' E-COMMERCE SOCIAL COMMERCE ED MA-COMMERCE: SISTEMI DI VENDITA INTEGRATI</i>	40	2	80
<i>SOCIAL NETWORKING E COMUNICAZIONE 2.0: PERSONALIZZAZIONE DELLA SHOPPING EXPERIENCE E ENGAGEMENT DEL CLIENTE</i>	20	2	40
<i>Gestione aziendale (risorse umane, qualità, ecc) e amministrazione</i>			
<i>CHANGE MANAGEMENT E SOCIAL ENTERPRISE</i>	16	1	16
<i>IL FONDO FORTE: DIRITTI DEI LAVORATORI E OPPORTUNITA' PER LE AZIENDE</i>	4	3	12
<i>VALUTAZIONE DELLE COMPETENZE</i>	8	3	24
<i>Sviluppo delle abilità personali</i>			
<i>COSTRUIRE E MANTENERE IL RAPPORTO CON IL CLIENTE ON LINE: LA WEB COMMUNICATION</i>	24	1	24
<i>LEADERSHIP 2.0</i>	16	1	16

## Il soggetto presentatore

---

**Calzaturificio Franceschetti** è una consolidata realtà del distretto calzaturiero del fermano-maceratese che da quattro generazioni produce calzature uomo di alta qualità, utilizzando pellami e materiali pregiati e impiegando le maestranze artigiane più qualificate.



Attualmente il Calzaturificio Franceschetti, fedele ad una chiara propensione artigianale, opera con buoni risultati in alcuni fra i principali mercati internazionali, tra cui spiccano Germania, Russia, Italia, Hong Kong, Austria, Francia, Stati Uniti, Turchia e Giappone.

La chiave del successo è stata quella di aver puntato sempre alla realizzazione di un prodotto di altissima gamma, principalmente in cuoio e caratterizzato da lavorazioni con doppie cuciture blake rapid, fresatura a mano, tamponature e colorazioni dei pellami anch'esse realizzate esclusivamente a mano, come si addice ai più grandi maestri bottier.

4

Una costante inconfondibile connota ciascun marchio: la naturale propensione dei maestri artigiani del calzaturificio Franceschetti verso l'eccellenza e la massima cura di ogni dettaglio.

# Il soggetto attuatore

---

Soggetto attuatore del piano **L'arte calzaturiera tra marketing 2.0 e sistemi di vendita non convenzionali** è CONFORM – Consulenza, Formazione e Management S.c.a.r.l.

CONFORM - Consulenza, Formazione e Management S.c.a.r.l. opera dal 1995 a livello nazionale e internazionale, promuovendo e sviluppando importanti progetti di ricerca, piani di formazione, con format e soluzioni innovative, in presenza, esperienziali e in modalità e-learning, attività di consulenza e assistenza tecnica alle imprese e alla pubblica amministrazione, con il supporto di personale esperto e di un team consolidato di formatori, consulenti, professionisti, manager e imprenditori, portatori di esperienze di successo.





### **CALZATURIFICIO FRANCESCHETTI S.R.L.**

Calzaturificio Franceschetti è una consolidata realtà del distretto calzaturiero del fermano-maceratese che da quattro generazioni produce calzature uomo di alta qualità, utilizzando pellami e materiali pregiati e impiegando le maestranze artigiane più qualificate. Attualmente il Calzaturificio Franceschetti, fedele ad una chiara propensione artigianale, opera con buoni risultati in alcuni fra i principali mercati internazionali, tra cui spiccano Germania, Russia, Italia, Hong Kong, Austria, Francia, Stati Uniti, Turchia e Giappone. La chiave del successo è stata quella di aver puntato sempre alla realizzazione di un prodotto di altissima gamma, principalmente in cuoio e caratterizzato da lavorazioni con doppie cuciture blake rapid, fresatura a mano, tamponature e colorazioni dei pellami anch'esse realizzate esclusivamente a mano, come si addice ai più grandi maestri bottier. Una costante inconfondibile connota ciascun marchio: la naturale propensione dei maestri artigiani del calzaturificio Franceschetti verso l'eccellenza e la massima cura di ogni dettaglio.

BENITO MACERATA STUDIO

### **Benito Macerata**

Via Porta Romana, 28,  
63811 Sant'Elpidio a Mare (FM)  
0734 810018

# Il portale

Con l'obiettivo di diffondere le informazioni sul piano formativo **L'arte calzaturiera tra marketing 2.0 e sistemi di vendita non convenzionali**, le sue finalità, le metodologie di intervento, le news sulle attività formative programmate ed ogni altra notizia e documentazione messa a disposizione dalle aziende coinvolte, è stato realizzato un Portale web di progetto, consultabile all'indirizzo [artecalzaturiera.conform.it](http://artecalzaturiera.conform.it).



7

In particolare, all'interno del portale, sarà possibile accedere alle seguenti sezioni:

- Progetto
- Area didattica
- Contatti

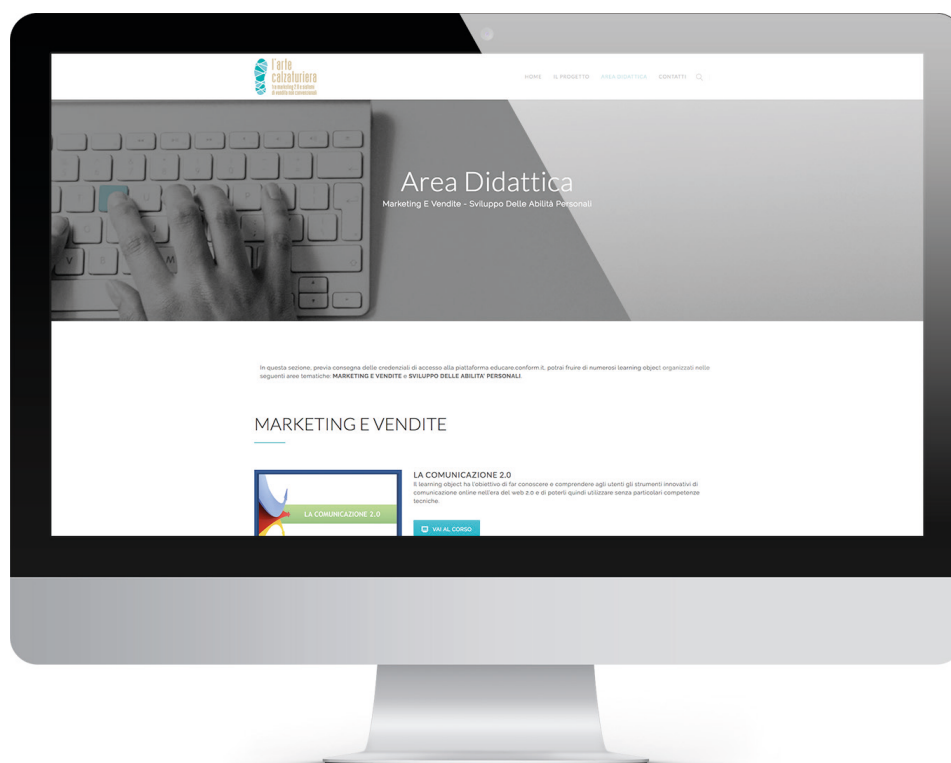
Nella sezione Area didattica, previa consegna delle credenziali di accesso alla piattaforma e-learning di Conform educare.conform.it, l'utente potrà fruire di numeri learning object organizzati nelle seguenti aree tematiche:

## MARKETING E VENDITE

- La comunicazione 2.0
- Prepararsi alla vendita
- Gestire la vendita
- Chiudere la vendita e gestire il post-vendita

## SVILUPPO DELLE ABILITA' PERSONALI

- Il leader e il suo ruolo nel gruppo
- Motivazione







## SEDE LEGALE E OPERATIVA

### Accreditata Regione Campania e Certificata SGQ

Località Collina Liguorini snc - 83100 Avellino

C.F. e P.IVA 01957750647

Tel +39 08251805405/06/50

Fax +39 0825756359

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

email: [conform@conform.it](mailto:conform@conform.it)

## SEDI OPERATIVE

### Accreditata Regione Veneto e Certificata SGQ

Padova, Piazza Virgilio Bardella, 12

### Certificate SGQ

Milano, Via Camperio Manfredo, 8

Torino, Corso Duca degli Abruzzi, 6

Modena, Via Aristotele, 195

Roma, Via Boncompagni, 6

Sassari, Viale Umberto I, 36

Lanciano, Viale Cappuccini, 76

Foggia, Corso Garibaldi, 72

Matera, P.za della Concordia, Borgo La Martella

San Giorgio di Nogaro (UD), Via Marittima, 69

Crotone, Via Gramsci, 2

Palermo, Via XX Settembre, 64