




	
Codice Corso - Sessioni programmate	Titolo Argomenti del corso Programma 1.° Trimestre 2012	Docenza
Codice PV01 - Gennaio 2012 - Febbraio 2012	PROGETTAZIONE DEL VERDE Il Software Progetto Verde — 1° Livello Mostrare il giardino prima della sua realizzazione, proporre nuove soluzioni, essere autonomi nella progettazione, grande facilità d'uso ed in pochissimo tempo. Il workshop è indirizzato a quegli utenti, anche informaticamente meno esperti, che desiderano imparare ad utilizzare il programma sfruttando al meglio le opportunità di business.	
Codice PV02 - Gennaio 2012 - Febbraio 2012	PROGETTAZIONE DEL VERDE Il Software Progetto Verde — 2° Livello L'utilizzo professionale del software. La progettazione planimetrica; l'importazione di una planimetria da un sistema CAD esterno; il computo, il preventivo; come ridurre gli errori progettuali. Come scontornare ed inserire nuove immagini. La creazione di un filmato 3D. Le stampe in scala.	
Codice PR01 - Febbraio 2012	PROGETTAZIONE DEL VERDE Elementi di base per la progettazione dei giardini in collaborazione con "Studio Bellesi-Giuntoli" Master in Paesaggismo Università di Firenze. Come affrontare la predisposizione di un progetto grafico. Le regole fondamentali della prospettiva. La gestione degli spazi. Le tecniche di creazione dei volumi. La scelta delle specie e la loro valorizzazione.	
Codice PR02 - Febbraio 2012	PROGETTAZIONE DEL VERDE La progettazione della 4.a stanza in collaborazione con "Studio Bellesi-Giuntoli" Master in Paesaggismo Università di Firenze. La riduzione degli spazi nelle case obbliga a gestire anche gli spazi esterni come se fossero una stanza. Da qui il concetto del giardino, del terrazzo, dello spazio esterno come una 4.a dimensione dell'appartamento. Le opportunità per i progettisti del verde.	
Codice GV01 - Gennaio 2012 - Febbraio 2012	ARTE DELLA VENDITA — Come "Vendere un Giardino" in collaborazione con "LIFE" corsi di formazione commerciale Il cliente non sempre sceglie la soluzione più valida: la sua scelta è guidata anche da altri fattori relazionali che lo condizionano sensibilmente. Le tecniche di relazione, la ricerca dei nuovi clienti, la gestione delle obiezioni, la difesa del prezzo sono gli argomenti fondamentali di questo corso. Una giornata full-immersion, un corso specifico e strutturato per apprendere le migliori tecniche commerciali nell'arte di vendere un Giardino!	

Florinfo Academy



		
Codice Corso - Sessioni programmate	Titolo Argomenti del corso Programma 1.° Trimestre 2012	Docenza
Codice GE01 - Febbraio 2012	GESTIONE AZIENDALE LA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA - Finanza e controllo in collaborazione con "Studio Montagnini " Come prevedere la situazione economica e finanziaria, diventare reattivi nella correzione delle inefficienze. Guadagno o rimessa. Come calcolare il punto di pareggio. Quale è il fatturato necessario per una buona efficienza aziendale. La costruzione del budget ed il calcolo del punto di equilibrio economico.	
Codice GE01 - Febbraio 2012	GESTIONE AZIENDALE Come inserire la Fidelity Card in azienda.... Guadagnando! in collaborazione con "Studio Montagnini " La fidelizzazione del cliente: oggi conservare i propri clienti è una necessità. La fidelity card rappresenta lo strumento più adatto e potente per la gestione del post vendita, per limitare il turn-over e prevenire la defezione. La definizione del questionario per la consegna della carta. Le domande utili e quelle inutili! Misurare il valore del cliente e le performance di vendita - Un esempio di analisi dati di una fidelity card. Quali sono le strategie di promozione più efficaci: meglio i punti Jolly o il salvadanaio elettronico?	 
Codice IN01 - Febbraio 2012	INFORMAZIONE GARDEN I garden center in Italia: agricoli o commerciali? in collaborazione con "Paolo Milani" direttore editoriale di Green Line La mancanza di una normativa sta diventando un boomerang per lo sviluppo dei garden center in Italia. La posizione ibrida fra agricoltura e commercio genera sempre più problematiche con le amministrazioni locali. - le prime leggi regionali nel 1999 (Lombardia, Veneto ed Emilia) - la problematica urbanistica e la normativa del commercio (oneri di urbanizzazione, ex legge 626 per i locali aperti al pubblico, ex tarsu, normative antincendio, bagni per i disabili, ecc.) - le conseguenze negative per lo sviluppo dei garden center. - perché i garden center sono utili ai consumatori italiani - perché è giusto che i garden center sorgano su terreno agricolo - le soluzioni per una efficace gestione aziendale	 
Codice GV02 - Febbraio 2012	ARTE DELLA VENDITA Garden Center - La competenza nella vendita, la qualità nel servizio. in collaborazione con "LIFE" corsi di formazione commerciale Spesso il cliente identifica il punto vendita dall'atteggiamento e dall'attenzione ricevuta dai commessi. Per questo è fondamentale gestire ed organizzare questa importante componente aziendale. Gli argomenti base: L'importanza della prima impressione, come accogliere il cliente e come interagire con lui ; gli errori e le situazioni da evitare; come far emergere i desideri del Cliente; come superare le ultime resistenze all'acquisto; le attività fondamentali da fare dopo l'acquisto. Il corso è destinato ai responsabili dei Garden Center.	 