

CALENDARIO SEMINAR 2007

TITOLO	SIGLA	II° SEMESTRE
DIRETTORE VENDITE		
Sales Management consumi fuori casa	DV 1	15 - 16 Novembre
Modelli organizzativi, figure e ruoli della Rete	DV 2	13 - 14 Dicembre
TRADE MARKETING		
Il Trade Marketing nei consumi fuori casa	TMK 1	15 - 16 Novembre
Il Category Management nell'horeca	TMK 2	13 - 14 Dicembre
CAP AREA		
Il ruolo del Capo Area horecatering	CA 1	12 - 13 Novembre
Metodologie gestionali dell'area nell'horecatering	CA 2	17 - 18 Dicembre
NATIONAL ACCOUNT		
Gestione centralizzata gruppi e grandi operatori	NA	19 - 20 Novembre
VENDING SPECIALIST		
Gestione mirata del canale e dei gestori vending	VS	22 - 23 Novembre
KEY ACCOUNT INGROSSO		
Il grossista nella filiera horecatering	KA 1	25 - 26 Ottobre
Gestione mirata grossisti bevande e food service	KA 2	29 - 30 Novembre
VENDITORI HORECA		
Sviluppo e valorizzazione clienti horeca	VH 2	22 - 23 Ottobre
PROMOTER		
Acquisizione, sviluppo e fidelizzazione p.v. horeca	PROM 2	18 - 19 Ottobre