

“Non esiste vento favorevole  
per chi non sa  
in che porto  
vuole andare.”  
*(Seneca)*



formazione & consulenza commerciale



# Ci presentiamo



## Chi siamo

Siamo consulenti aziendali e formatori professionali specializzati in marketing comunicazione e customer relationship management (CRM).

## Cosa facciamo

Dal 2000 aiutiamo imprese ed organizzazioni ad **accrescere la loro competitività** migliorando le loro capacità comunicative, commerciali e organizzative

## Per chi lavoriamo

### Enti di formazione

Società di formazione, Università e scuole

### Aziende

Piccole e medie imprese di produzione e/o di servizi di tutti i settori

### Altre organizzazioni

Camere di commercio, Enti pubblici, associazioni di categoria

# I nostri profili (1/2)



## Paolo Menchiari

Laureato in Scienze Politiche a Roma, ha operato per 30 anni in una multinazionale (Fiat Auto SpA) ricoprendo molteplici responsabilità

commerciali (marketing, logistica, promozione, ecc.)

Dal 1980 al 2000 si è occupato di **formazione**, prima come responsabile dell'addestramento commerciale nella Filiale di Brescia della Fiat, poi come docente Isvor di Torino per il gruppo Fiat-Lancia- Alfa Romeo, in Italia e all'estero, occupandosi anche di formazione dei formatori.

Dal 2000 opera in Studio Pa.men. e ha al suo attivo oltre 1000 giornate di aula.

### Aree di specializzazione:

Vendita, CRM, Servizio, Comunicazione, Gioco di squadra, Qualità totale, Gestione del tempo, ecc.



## Patrizia Menchiari

Laureata in Economia e Commercio dal 1998 presso la Facoltà di Economia di Brescia, dove, fino al 2007 è stata Assistente di Marketing.

Per vari anni docente di marketing presso la Camera di Commercio di Brescia. Ha ricoperto incarichi di responsabilità in associazioni a livello locale e internazionale.

Dal 2006 al 2009 è stata project e marketing manager presso l'agenzia di comunicazione 1Mas di Brescia.

Docente per numerosi istituti di formazione, tra cui TILS (Scuola di Formazione Telecom Italia), SOGEA, Studio Base, e in diversi master post-universitari in varie città. Ha maturato oltre 500 giornate di aula.

### Aree di specializzazione:

Marketing, Comunicazione aziendale, Marketing Turistico e dei servizi, Web Marketing.



# I nostri profili (2/2)



## Giorgio Pasini Ruffoni

Ingegnere Gestionale.

Dal 2000 consulente di analisi dei processi aziendali e di strumenti informatici di tipo ERP e CRM (tra cui

SAP). Esperto di software open source, ha curato l'implementazione di sistemi informativi per la gestione di diverse medie e grandi aziende.

Esercitatore per il corso "Sistemi Informativi" dell'Università degli Studi di Brescia e relatore e in diversi seminari inerenti il CRM e i sistemi gestionali d'impresa.

Membro attivo del Gruppo Giovani Imprenditori dell'Associazione Industriale e del Linux User Group di Brescia, ha fondato e dirige la società Open One Consulting srl.

**Aree di specializzazione:** Sistemi informativi aziendali, sistemi gestionali, CRM.



## Andrea Menchiari

Laureato all'Accademia d'Arte di Brera di Milano.

Ha insegnato storia del teatro, pittura e disegno dal vero.

Ha maturato una pluriennale esperienza nella gestione e nella direzione artistica di locali e associazioni, con mansioni commerciali, manageriali e di pubbliche relazioni.

Esperto organizzatore di concerti, eventi ludici e culturali per conto di numerosi enti pubblici e privati della provincia di Brescia.

Consulente di marketing e di gestione del personale nel settore della ristorazione e dell'entertainment.

**Aree di specializzazione:** Pubbliche relazioni, Comunicazione, Tecniche teatrali.

# I nostri corsi (1/2)



## Marketing

- Marketing industriale (business to business)
- Marketing per le aziende di servizi e turistiche
- Il marketing in negozio: logiche e strumenti per la gestione competitiva del punto di vendita
- Dal direct marketing al marketing one to one
- Tecniche di Telemarketing

## Tecniche di vendita

- Come diventare un professionista della vendita
- "Chi domanda comanda!" La tecnica delle domande nella trattativa
- Negoziazione professionale: la tecnica "win-win" per vendere meglio e di più
- Organizzare e gestire una rete di vendita
- Tecniche e psicologia della vendita al dettaglio

## CRM

- Customer Satisfaction: l'eccellenza nella relazione per migliorare la fedeltà dei clienti e i profitti aziendali
- Come migliorare la qualità del servizio al cliente creando valore aggiunto
- Come trasformare un reclamo in un cliente soddisfatto e fedele
- Introduzione al CRM (gestione del rapporto con il cliente)
- Fornire un servizio eccellente nel front office

# I nostri corsi (2/2)



## Comunicazione

- Comunicazione efficace e immagine personale
- L'utilizzo professionale del telefono, prima immagine aziendale
- Comunicare efficacemente per vendere di più
- Saper parlare in pubblico
- Comunicazione e teatro

## Gestione dei gruppi di lavoro

- Motivazione e gioco di squadra per ottenere il massimo dai collaboratori
- Teatro d'impresa e gioco di squadra: il capocomico e il gruppo
- Leadership per responsabili aziendali
- Come sviluppare idee creative ed utilizzarle con profitto
- Il marketing di se stessi (come autovalutarsi ed autopromuoversi)
- Time management: la gestione ottimale del tempo

## Web marketing

- Web 2.0 per le piccole e medie aziende
- Progettare l'e-commerce
- Internet per le ricerche di mercato
- Marketing diretto e interattivo via Internet
- E-mail marketing: la posta elettronica come strumento commerciale
- Il piano di promozione nel web

# I nostri servizi di consulenza



## Marketing analitico e strategico

- Analisi di mercato e della concorrenza
- Analisi di soddisfazione della clientela
- Strategia di marketing e commerciale (gestione reti vendita)
- Piano di marketing e business plan

## Comunicazione d'impresa

- Immagine aziendale (nome, marchio\*, grafica aziendale\*)
- Cataloghi e brochure\*
- Company profile
- Copy writing: reazione testi e slogan
- Progetti di marketing diretto
- Progetti di comunicazione interna e di motivazione
- Organizzazione di eventi\*
- Servizi fotografici\*
- Ufficio stampa \*

## Web marketing

- Analisi motori di ricerca e studio parole chiave
- Strategia di web marketing
- Progettazione e realizzazione siti web\*
- Campagne di promozione del sito web ed e-mail marketing \*
- Social media marketing
- Progetti di e-commerce

(\* ) In collaborazione con fornitori specializzati

# Con chi abbiamo collaborato



## Enti di formazione

Agenzia Don Tedoldi (Lumezzane)  
Agenzia Lumetel (Lumezzane)  
Centro Studi Ad Maiora (BS)  
CFP di BS e di Verolanuova  
CMST s.c.a.r.l. (BS)  
Eurogroup 2000 (BS)  
Gruppo Studio Base (BS)  
IAL Brescia  
ISFOR 2000 (BS)  
ISVOR Fiat (TO)  
ITC Lunardi (BS)  
LASER (BS)  
MAGICA srl (Roma)  
MC Sinergie srl (BS)  
SAEF-FIN srl (BS)  
Scuola Superiore Reiss Romoli (AQ)  
SOGEA (MI)  
Soluzione Group (BS)  
Studio Formazione srl (BS)  
TILS- Telecom Italia (Roma)  
Università degli Studi di Brescia  
Università degli Studi di CB

## Enti e associazioni

A.S.M. di Brescia  
Assocamuna  
ADM Italia  
(Associazione Direttori di Marketing)  
AIB Brescia  
API (Associazione Piccoli Industriali di BS)  
Camera di Commercio di Brescia  
Comuni vari  
Consorzio Brescia Export  
Linux User Group di Brescia  
Federazione Italiana Autotrasportatori  
Unione Industriali di Bergamo

## Aziende

### Produzione

Arredamenti, alimentari, automazione industriale, edilizia, elettronica, casalinghi, metalmeccanica, rubinetteria, chimica, tessile, ecc.

### Distribuzione

dettaglianti, grossisti, agenti di commercio, catene di negozi, centri commerciali, ecc.

### Servizi

settori finanziario, assicurativo, informatico, bancario, immobiliare, pubblicitario, turismo, estetica, trasporti, telefonia, logistica, ristorazione, ecc.



“Il pessimista si lamenta del vento.  
L'ottimista aspetta che il vento cambi.  
Il realista aggiusta le vele.”

(Nicolas de Chamfort)



Studio Pa.Men. S.a.s. di Patrizia Menchiari & C.  
Sede legale: Via Veronese, 6- 25124 Brescia  
info@studiopamen.it www.studiopamen.it  
328.8175596 (dott.ssa Patrizia Menchiari)  
348.7487008 (dott. Paolo Menchiari)