

ASSICURA[®]

Strategie, marketing, tecnologia e organizzazione per il mondo assicurativo

edipi

N. 1/2 gennaio/febbraio 2006

L'INTERVISTA

*Elio Pugliese
presidente Uea*

Affermare
la centralità
dell'intermediazione
professionale

AGENTI

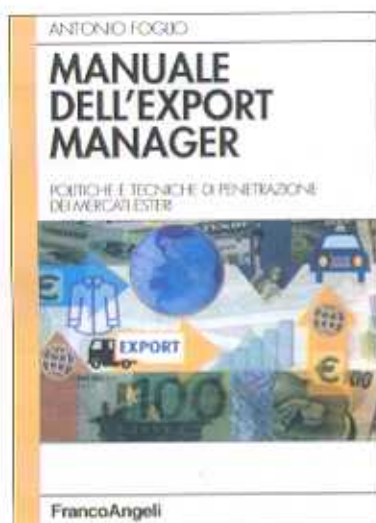
Il sindacato cerca
nuovi iscritti

LEGGI & NORME

Attenzione alle sanzioni

ASSICURAZIONE CREDITO

Un piccolo mercato che
vuole crescere



Come operare sui mercati esteri

Per penetrare commercialmente i mercati esteri è necessaria non solo una conoscenza del Paese di destinazione, ma anche delle tecniche e delle metodologie per condurre a termine l'affare. Dalla segmentazione dei mercati alla strategia di marketing, dalla scelta dei partner esteri alla redazione del contratto, dal piano di vendita alle coperture assicurative, il testo di Foglio - consulente e docente di marketing internazionale in diverse università europee, con un'esperienza trentennale nel settore - è un manuale completo e dettagliato per chi intende operare all'estero, non senza un'introduzione teorica sul quadro economico-giuridico di riferimento.

Manuale dell'export manager

Antonio Foglio
445 pgg, 38 euro
Franco Angeli



Tecniche e strategie del punto vendita

Come trasformare una semplice visita presso il punto vendita in occasione commerciale? Su questa domanda di fondo si articola il libro di Franzosini e Turolla, una guida chiara ed esauriente per il consulente finanziario, sia esso assicurativo, bancario o promotore finanziario. La risposta sta nella capacità di organizzare al meglio le diverse figure interne all'azienda, dal personale amministrativo agli impiegati "di banco", che devono saper accogliere il cliente e gestire la relazione. L'approccio, le tecniche di comunicazione e il linguaggio, che cambiano nelle diverse fasi del rapporto, in un testo agile e scorrevole. Con la presentazione di Massimo Michaud e Enea Dallaglio.

Il punto vendita

Gian Franco Franzosini;
Gianluca Turolla
108 pgg, 13 euro
Franco Angeli



L'importanza della damage restoration

Nato dalla collaborazione tra il Dipartimento di Economia dell'Università degli Studi di Parma e Munters srl, società specializzata negli interventi di salvataggio e limitazione del danno, il libro curato da Claudio Cacciamani si propone come strumento di valutazione economica delle tecniche di damage restoration. Esse permettono all'impresa di far fronte a eventi incontrollabili e inattesi, che possono arrivare a minacciare la sopravvivenza stessa dell'impresa, ripristinando l'attività in tempi brevi e contenendo i possibili effetti negativi. All'interno contributi di Elisa Bocchialini, Claudio Cacciamani, Alberto Lagi, Peppino Pignolo, Elisabetta Pincioli e la prefazione di Stefano Sala.

Danni diretti.

Le attività di risanamento nel post sinistro: risvolti economici e finanziari
Claudio Cacciamani (a cura di)
112 pgg, 14 euro
Egea