

Invitano al seminario

## La gestione delle relazioni con i clienti come fonte di profitto

6 giugno 2006

ore 17,00 - 19,30

Hotel Michelangelo

Via Scarlatti, 33 (MM2 Stazione Centrale)

Milano

Il costante incremento del valore dei servizi di CRM, e l'ulteriore sviluppo previsto nei prossimi anni, dimostra l'importanza che le aziende hanno definitivamente assegnato alla gestione delle relazioni con i clienti come strumento per accrescere il loro business.

Se ciò è avvenuto, lo si deve anche allo sviluppo di soluzioni di supporto sempre più evolute che rendono possibile gestire in modo integrato e profittevole tutti gli aspetti e i canali della relazione tra azienda e cliente e tutte le attività ad esso indirizzate.

Obiettivo dell'incontro è fare il punto sulla situazione e sui possibili scenari insieme a chi monitora costantemente questi fenomeni, a chi già gestisce le relazioni con i propri clienti in un'ottica di profitto e a chi è impegnato a sviluppare soluzioni e applicazioni evolute di supporto.

## Agenda

- 17.00 **Registrazione dei partecipanti**
- 17.10 Introduzione  
**Ing. Michele Cimino** - Presidente **ADICO**
- 17.20 L'evoluzione del valore dei servizi di CRM per il cliente e per l'azienda  
**Dott. Mario Massone** - Fondatore **CMMC** (Customer Management Multi-media Call Center)
- 17.40 Soluzioni integrate di CRM: massimizzare i profitti nella gestione del contatto  
**Dott. Paolo Saibeni** - Amministratore **Mastercom**
- 18.10 I vantaggi di gestire i clienti con una soluzione integrata di CRM: il caso Daimler Chrysler Servizi Finanziari  
**Ing. Guido Scalmato** - Responsabile Sviluppo **Daimler Chrysler Servizi Finanziari**  
**Leonardo Di Caro** - Managing Director **Mastercom** Roma
- 18.40 Le informazioni sui clienti, un tesoro da sfruttare fino in fondo con gli strumenti di Business Intelligence Hyperion  
**Ing. Eligio Dodi** - Direttore Commerciale e Marketing **Dieesse**
- 19.20 Q&A

**Chiusura dei lavori e cocktail**

### Modalità di iscrizione

Il seminario è riservato a Direttori Commerciali, Direttori Marketing, Customer Service Manager, CIO.

La partecipazione è gratuita, previa iscrizione, fino a esaurimento dei posti disponibili.

Per informazioni e registrazioni contattare la Segreteria organizzativa:

tel. 02-84800419

e-mail: [events@mastercom.it](mailto:events@mastercom.it)

