



I PROTAGONISTI

In alto da destra: Gabriele Alfonsi, Direttore Commerciale e Marketing di Cartiere Miliani Fabriano; Angelo Vivio, Presidente del CdA di Office Company; Mariella Nasi Pfeiffer, organizzatrice di Big Buyer; Fabrizio Tiberi, Product Manager Scuola e Ufficio; Giuseppe Prezioso, Product Manager Belle Arti e Maurizio Rigato di PFA. *A sinistra:* gli Affiliati di Office Company ripresi durante la lezione in aula. *In basso:* Alessia Visani, della ditta M. Visani, e Pietro Canziani di Office Company consultano il materiale distribuito durante la giornata di studio

TUTTI IN AULA CON BIG BUYER FORMAZIONE!

Si è tenuto nella sede centrale di Cartiere Miliani Fabriano il primo workshop firmato Big Buyer che ha caratterizzato la giornata di formazione dedicata a Office Company. Il format si è rivelato innovativo e vincente

Alle 9,00 del mattino di martedì 8 giugno gli **Affiliati di Office Company** si accomodavano nella sala messa a disposizione dalle **Cartiere Miliani Fabriano** per seguire la giornata di studio prevista da **Big Buyer Formazione**, l'innovativo progetto che ha in programma un ricco calendario di appuntamenti anche nel corso del 2011. Gli Affiliati tenevano tra le mani i block notes della nuova linea *Fabriano Writing* e nelle loro menti avevano già fatto



tesoro di tutti i “segreti” sulla produzione della carta acquisiti il giorno prima durante le visite ai quattro siti delle Cartiere. Ad alzare il sipario sui lavori di Big Buyer Formazione sono stati Mariella Nasi Pfeiffer e il top management di Cartiere Miliani Fabriano.

Per accompagnare Office Company in questo percorso di aggiornamento professionale l'organizzazione di Big Buyer ha scelto **Maurizio Rigato di PFA - Progetti Formativi in Azienda**, formatore di primo livello che ha maturato un'elevata esperienza manageriale anche nel settore stationery.

È ormai all'ordine del giorno parlare di formazione quale strumento più adatto per affrontare i rapidi mutamenti del mercato. Non è però ancora chiaro a tutti che un percorso formativo, per risultare realmente efficace, non deve essere standard ma tarato sulle effettive necessità dei partecipanti. Ed è proprio una giornata di studio preparata ad hoc sin nei minimi dettagli quella che ha coinvolto Office Company.

La giornata si è configurata come un vero e proprio workshop dove gli Affiliati sono stati chiamati a mettersi alla prova, a sperimentare e a discutere delle modalità più adatte a migliorare il business. “Proprio questa interazione, unita alla visita degli stabilimenti di produzione – afferma **Mariella Nasi Pfeiffer** –, rappresenta il plus distintivo del progetto Big Buyer Formazione, un mix che nasce da un confronto con i gruppi d'acquisto del settore Cartoleria, Cancelleria e Ufficio e da un'attenta valutazione delle loro esigenze”. Nel corso della giornata i partecipanti hanno potuto valutare i benefici che derivano dall'impiego di strumenti e approcci utili ad affrontare l'evoluzione del mercato: dal geomarketing, che permette di conoscere le caratteristiche del territorio in cui si opera, all'analisi approfondita delle motivazioni d'acquisto e delle aspettative del cliente; dalla fidelizzazione alla necessità di offrire servizio e consulenza.

“La lezione in aula – commenta **Angelo Vivio**, Presidente del CdA di Office Company – ha fatto emergere utili considerazioni in merito alle problematiche attuali relative alla gestione del settore. I nostri Affi-



NON UNA SEMPLICE LEZIONE

Le immagini si riferiscono a diversi momenti della giornata di studio durante la quale i partecipanti di Office Company sono stati divisi in gruppi e hanno lavorato, supportati dal Formatore, su alcuni aspetti del business aziendale, tra cui il grado di conoscenza del cliente e il livello di servizio offerto

liati sono usciti da questa esperienza con una maggiore consapevolezza dell'importanza della formazione in chiave di business e con ulteriori competenze da trasmettere alla forza vendita per poter affrontare al meglio le sfide future. A decretare il valore della giornata di studio di Big Buyer Formazione è stato anche il caloroso applauso finale che i nostri Affiliati hanno riservato al Formatore e la domanda: a quando il prossimo incontro?”. □

