IREF ITALIA PRAEMIA 2017 & TAVOLA ROTONDA

Franchising: il benessere aziendale fa la differenza

Strumenti e tecniche per affilianti e affiliati

IREF ITALIA

FEDERAZIONE DELLE RETI EUROPEE DI PARTENARIATO E FRANCHISING

in collaborazione con

Associazione Nazionale Commercialisti

AZ FRANCHISING

BUREAU VERITAS

GOLDEN TULIP HOTELS - SUITES - RESORTS

Lunedì 25 settembre 2017 - ore 9.00
Hotel Golden Tulip Plaza - Via Lamberti - Caserta

PATROCINIO GRATUITO

confimi industria
Confederazione dell'Industria Manifatturiera Italiana e dell'Impresa Privata

PATROCINIO MORALE

CONFAPI CASERTA

sono lieti di invitarLa

RECOMMENDED BY

START FRANCHISING

EVENTO PROMOSSO DA

Associazione Nazionale Commercialisti Caserta

PROGRAMMA

ore 8.45 - Registrazione partecipanti

ore 9.00 - Saluti ai partecipanti
a cura di Dott.Umberto D'ALO' - Presidente Associazione Commercialisti di Caserta
a cura di Dott.Domenico ORABONA - Presidente Confapi Caserta

ore 9.05 - Apertura lavori
a cura di Alessandro GIANNONI - Coordinatore Nazionale IREF Italia

ore 9.10 - Franchising il benessere aziendale fa la differenza (prima parte)
Welfare aziendale, comunicazione e formazione: la creazione di un "buon clima nella rete" (con vantaggi fiscali)

ore 10.30 - Coffee break

ore 10.45 - Franchising il benessere aziendale fa la differenza (seconda parte)
Educazione finanziaria, organizzativa e "selettiva" per "fare rete": le scelte di qualità

ore 11.30 – Cerimonie e Premiazioni IREF ITALIA PRAEMIA:

IREF ITALIA PRAEMIA

- *"Affiliato dell'Anno"* - III Edizione
- *"Direttore dell'Anno"* - III Edizione
- *"IREF Tour"* - III Edizione
- *"Premio Speciale Fédération IREF"* - V Edizione
- *"Riconoscimenti Speciali IREF Italia"* - V Edizione
- *"Premio Nazionale Valori IREF Italia"* - V Edizione

ore 13.00 - Cocktail

ore 15.30 - Visita alla Reggia di Caserta

TAVOLA ROTONDA
Franchising: il benessere aziendale fa la differenza
Strumenti e tecniche per affilianti e affiliati

Analisi e dibattito su argomenti di grande attualità trattati da manager di noti marchi e dalle più alte professionalità, imprenditoriali, del mondo accademico e della consulenza e dell'assistenza al franchising.

Prossimi al decennio di crisi economico-finanziaria, tutti gli operatori si sono sempre concentrati sui "numeri" delle loro aziende con interventi economico-finanziari spesso non così conciliabili o compatibili con la realtà del mercato (cambiato), spesso anche superficializzando aspetti qualitativi determinanti per la produttività dell'impresa cercata in altri contesti diversi da criteri di pianificazione, programmazione e attuazione di iniziative per una creazione "indotta" del profitto e di giuste ed eque remunerazioni.

Sostiene David D.Seltz: «…un'azienda può trarre considerevoli benefici dal fare franchising distributivo solo se il suo sistema di affiliazione commerciale è pianificato e strutturato appropriatamente. Viceversa, un sistema di affiliazione commerciale non adeguatamente pianificato, ovvero strutturato in modo non appropriato, può condurre a un vero e proprio disastro economico-finanziario…» e ancora «…l'impostazione di un programma di affiliazione commerciale va effettuata in due stadi: la preparazione di un progetto o piano dettagliato del sistema di affiliazione e la predisposizione del "pacchetto" di franchising, cioè dell'insieme dei vari strumenti necessari per il reclutamento e il successo degli affiliati. Ciascuno di questi stadi, a sua volta, si compone di diverse fasi essenziali…». Quindi, il successo ottenuto dall'affiliante parte sempre da e con una "strutturazione adeguata" (nel più ampio significato del termine, includendo le sue risorse umane) e il successo ed il benessere dell'affiliato può essere vitale per l'affiliante stesso e per il successo della sua rete. Welfare, formazione, strumenti finanziari, comunicazione interna ed esterna, certificazione della rete, selezione di un affiliato e di una rete, coinvolgimento, aggiornamento, educazione economico-finanziaria, corretto comportamento individuale e collettivo, possono essere solo alcuni degli strumenti non direttamente dediti alla produzione/commercializzazione del prodotto/servizio, ma possono fornire vantaggiosa produttività a beneficio dell'intera rete e di chi, direttamente o indirettamente, vi opera.

Richiesto il riconoscimento dei crediti formativi per la formazione permanente dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili

RELATORI

Armando ALIPERTI *- A.U. "Business Management Srl"*
Enrico BERNINI *- A.U. "Family Partner srl"*
Marco CUCHEL *- Presidente - "Associazione Nazionale Commercialisti"*
Paolo DARI *- Ceo Interchange Manager*
Paola GALLAS *- A.U. "Paola Gallas Networking"*
Fabrizio LO RUSSO *- Responsabile Franchising "Color Glo"*
Marco PALMIERI *- Contract Professor Economia-Gestione Imprese Intern.li "Univ.Federico II Napoli"*
Carlo RICCI *- A.U. "Viaticino Studio srl"*
Diego RIZZATO *- Direttore Generale "Microcredito Italiano Spa"*
Francesco SCHENA *- A.U. e Responsabile Franchising "LM Franchising"*
Amedeo SIMI *– Educatore Finanziario "Euroansa Spa"*
Tiziana SPREAFICO *- Supply Chain & Network Management Services "Bureau Veritas Italia spa"*

MODERATORI

Mirco COMPARINI *- Presidente Nazionale "IREF Italia"*
Elena DELFINO *- Caporedattrice "Start Franchising"*

LA PARTECIPAZIONE E' LIBERA E GRATUITA

Prenotazione obbligatoria. La conferma agli inviti sarà obbligatoria e accettata fino ad esaurimento posti
Patrizia Scapparino (Operations Assistant Italy Louvre Hotels Group)
@: pscapparino@louvre-hotels.com - Tel.+390119571906 - Fax +390119539612

EVENT OPERATING PARTNER

Premiere Classe Hotels · Campanile Hotel Restaurant · Kyriad Hotel · Tulip Inn · Golden Tulip Hotels Suites Resorts · Royal Tulip Luxury Hotels · Louvre Hotels Group

...buona partecipazione da...

RECOMMENDED BY START FRANCHISING

MEDIA PARTNERS ANCF · AZ FRANCHISING

PROMOTED BY MAGISTRA