



Guarda la presentazione completa on-line:
issuu.com/studiocentro-marketing



Il libro parla di marketing, ma anche di comunicazione e vendite, perché ogni imprenditore, con i suoi stretti collaboratori, non fa solo marketing, solo comunicazione o solo vendite: fa tutto ciò assieme in un unico grande sforzo.

Dare ordine a questo grande sforzo, inserirlo in una strategia di sviluppo è l'obiettivo riuscito dell'Autore.

Ennio Braicovich
direttore editoriale di Nuova FINESTRA

Vi sono migliaia di imprenditori del comparto serramenti che si sforzano di avere successo. Guidano imprese con ampie potenzialità. Si tratta solo di coglierle, evidenziarle, svilupparle e opportunamente indirizzarle.

Questo libro, nato dall'esperienza diretta dell'autore con molte aziende, offre idee di lavoro e metodi per superare le difficoltà di rapporto con il mercato. **Scritto per chi guida piccole e medie aziende** che producono beni durevoli, li aiuta a mettere a frutto l'esperienza quotidiana e a darle una prospettiva.

guida al **MARKETING**



Vladimiro Barocco è consulente management certificato APCO/ICMCI. Negli oltre 30 anni di attività ha aiutato molte aziende a migliorare le loro vendite. Prima di dedicarsi alla consulenza ha maturato significative esperienze ricoprendo ruoli di responsabilità in importanti aziende.

*Apprezzato e stimato collaboratore delle riviste Finestra e Showroom. Fra le sue pubblicazioni (in veste di curatore) si segnala il volume **Voglio uno showroom di successo.***

www.studiocentromarketing.it