

Il Check Up Del Punto Vendita Incrementare La Reddittivit Di Grandi E Medie Superfici

1060.216

1060.263

L'invito a mettere al primo posto il bene comune e ad adottare comportamenti responsabili va rivolto non soltanto alle imprese, ma a tutte le aziende e istituzioni produttive. Tutte, infatti, sono chiamate ad essere cellule vitali del sistema economico-sociale e a contribuire al suo sviluppo realizzando nel migliore dei modi la missione produttiva costituente la propria ragione d'essere. L'invito poi è rivolto, all'interno di ciascuna organizzazione produttiva, in primis a coloro che compongono gli organi di governo e di direzione, ma poi anche a tutti i collaboratori e ai loro rappresentanti sindacali. Le aziende e le istituzioni tutte sono "bene comune" ed è interesse generale che esse siano bene amministrate e fioriscano. È a partire da tale assunto che in questo volume si è deciso di accostare organizzazioni produttive diverse fra loro: imprese, aziende del settore sanitario, aziende no profit, enti pubblici territoriali. A tutti i destinatari del libro - ricercatori e docenti delle discipline di strategia, economia aziendale e management, nonché practitioner come amministratori, pubblici e privati, imprenditori, manager, consulenti - che vogliano cogliere i segreti del buon management e della buona governance, le undici storie che vi sono presentate sembrano suggerire che alla base di tutto ci sono fedeltà alla missione e impegno continuo a far crescere la produttività, sia sul versante della creazione di valore per il cliente, sia su quello del contenimento dei costi.

Venditori eccellenti con la PNL. Manuale pratico

Il marketing d'impresa. Elementi essenziali e innovativi

Della Volpe, Cantimori, De Ruggiero, Lombardo-Radice

La vendita di successo

Il check-up dei siti web

Dalle teorie organizzative al check-up aziendale

1060.187

1060.236

Un nuovo mercato del benessere si sta formando dalla convergenza tra settori diversi: functional food, healthcare, pharma, dentale, fitness. Lo studio dentistico tradizionale evolve verso il modello a catena delle Cliniche del sorriso. La farmacia tradizionale lascia spazio a veri e propri retailer con ampi spazi espositivi, merchandising sofisticato e un vasto assortimento all'interno del quale i farmaci da prescrizione sono solo una delle tipologie in vendita. Le aziende del settore healthcare si spostano progressivamente dalla semplice fabbricazione di macchinari alla produzione e commercializzazione di anche verso i pazienti finali di device miniaturizzati e digitali, come gli ecocardiografi di ultima generazione, simili a smartphone. E ancora: se medici di base e dentisti usano apparecchiature diagnostiche una volta dominio esclusivo di cliniche e ospedali e talvolta le acquistano online tramite portali dedicati, le imprese farmaceutiche soffrono la concorrenza di aziende cosmetiche e operanti nel settore del food, che con cibi e prodotti funzionali e dallo yogurt anticolesterolo a quello che rinforza le ossa, passando per gli integratori alimentari e sostituiscono, per patologie e malattie non gravi, alcune categorie di farmaci. Mentre palestre e SPA da un lato e cliniche dall'altro vengono ad assomigliarsi sempre più: le prime offrono trattamenti estetici e curativi, le seconde trattamenti di benessere. Nasce così un nuovo ambito competitivo che richiede competenze specifiche: il Wellness Marketing, in cui orientamento al cliente e al mercato devono integrarsi con competenze tecnologiche indispensabili per il successo, e in cui occorrono strategie specifiche e attività di marketing mirate. Qual allora l'identikit dell'impresa vincente nel mercato del Wellness Marketing? Il volume offre risposte concrete, da un lato definendo con chiarezza concetto e confini del Wellness Marketing, dall'altro approfondendo, attraverso casi reali, le issue emergenti, per fornire al management del settore risposte strategiche e indicazioni sulle attività indispensabili per il successo.

Omeopatia e pediatria

arte e scienza [29 juin-28 septembre 1986].

Il lavoro in Coop Liguria tra buone prassi di conciliazione e condivisione

Sistemi per la gestione dell'informazione

Il Check up Aziendale. Come Individuare i Punti di Forza e di Debolezza della Tua Azienda. (Ebook Italiano - Anteprima Gratis)

Il check up del punto vendita. Incrementare la redditività di grandi e medie superfici

365.859

An interdisciplinary exploration of one of the most prolific and controversial figures of early modern Europe. This volume is comprised of seven sections, each devoted to a specific aspect Aretino's life and works.

Programma di Il Check Up Aziendale Come Individuare i Punti di Forza e di Debolezza della Tua Azienda COME APPROCCIARE IL CHECK UP PARTENDO DAI CONCETTI PRELIMINARI Come vanno analizzati i dati contabili per poter effettuare confronti nel tempo e con la concorrenza. Quali sono i mezzi che l'imprenditore ha a disposizione per la gestione aziendale. Perché costi e ricavi non necessariamente corrispondono a uscite ed entrate. Come si determina il reddito valutando che l'utile o la perdita non corrispondono alla liquidità dell'azienda. Capire il funzionamento del ciclo monetario per quantificare il fabbisogno

di capitale. COME ORGANIZZARE AL MEGLIO IL LAVORO DA SVOLGERE Dove puoi reperire i dati contabili delle società e come puoi riuscire ad averli. L'importanza di rettificare i dati contabili per far sì che la situazione patrimoniale sia quella reale. Come rielaborare secondo un criterio finanziario gli elementi attivi e passivi. In che modo l'analisi dei flussi finanziari in entrata e in uscita assume rilevanza per l'analisi aziendale. A cosa serve la distorsione temporale e che effetto ha sul tuo stato d'animo. COME RICLASSIFICARE GLI SCHEMI DI BILANCIO Come vengono classificati gli elementi attivi del patrimonio che rappresentano gli investimenti. Come vengono classificate le fonti di finanziamento a breve e lungo termine. Come procedere alla riclassificazione del conto economico ai fini dell'analisi aziendale. L'importanza di conoscere il reddito operativo del risultato della gestione finanziaria e del risultato netto. COME EFFETTUARE UNA CORRETTA ANALISI DI BILANCIO Come sviluppare l'analisi per indici e come basare il giudizio sull'aspetto patrimoniale. L'importanza di privilegiare gli investimenti di breve termine più che quelli di lungo termine. Come riuscire a non portare l'azienda a indebitarsi oltre le possibilità economiche. Come verificare che ci sia equilibrio tra fonti e investimenti a breve termine. Che cos'è il ciclo monetario e quali fattori dipendono strettamente dalla sua durata. COME EFFETTUARE L'ANALISI DELLA SITUAZIONE ECONOMICA Come capire quando è conveniente indebitarsi e quando non lo è. Come si determina il rendimento del capitale investito e come si verifica l'effetto leva. Come si misura l'impiego razionale delle risorse attraverso gli indici. Come analizzare il guadagno della tua azienda attraverso la Break Even Analysis. COME EFFETTUARE L'ANALISI DEI FLUSSI FINANZIARI Imparare a conoscere il fondo e il flusso per l'analisi del funzionamento aziendale. L'importanza, da un punto di vista finanziario, di determinare i flussi del capitale circolante netto. Conoscere la differenza tra ricavo monetario e costo monetario. Quali elementi reddituali non sono annoverati tra i costi monetari o i ricavi monetari. Come vengono riepilogate le variazioni patrimoniali e come si differenziano tra loro. LA CASE HISTORY: UN ESEMPIO PRATICO PER L'APPLICAZIONE DELLE TECNICHE Valutazione e studio di un caso reale di analisi aziendale.

XLII esposizione internazionale d'arte la Biennale di Venezia
Webster's Spanish & English Dictionary

La successione al femminile. Il ruolo della donna nella continuità dell'impresa familiare
Diccionario técnico Akal de términos musicales

Storie di imprese e di istituzioni

Questo libro è una sorta di vademecum del perfetto venditore. Vi si trovano elencati e commentati i requisiti (e le controindicazioni) e i momenti della "scienza della vendita". Dalla prevendita allo stile del venditore, dalle tecniche di vendita alle fasi dell'azione, dal contatto alla presentazione del prodotto, dalla alimentazione del desiderio all'accordo conclusivo... e molto altro. Insomma, ogni caratteristica e potenzialità del perfetto venditore è qui esposta con fluidità e chiarezza.

1060.219

A dictionary suitable for English and Spanish speakers at all levels of proficiency, this volume contains over 100,000 entries, with examples of usage including many chosen to help users express themselves in a fluent style.

Sulla crisi dell'attualismo

Utilizzo di modelli di counseling integrato in azienda

Elementi essenziali e innovativi

Spoken Italian

Il tutor clinico. Manuale per lo sviluppo delle competenze

Riforma del collocamento e mercato del lavoro

1060.207

Il check up del punto vendita. Incrementare la redditività di grandi e medie superfici
Incrementare la redditività di grandi e medie superfici
FrancoAngeli

1060.168

Incrementare la redditività di grandi e medie superfici

Education Manual

Storie di manager che si sono reinventati il futuro

Aumentare le vendite in negozio

Arte di vendere, arte di investigare. Come raggiungere la soddisfazione del cliente

Wellness marketing

365.1005

1060.237

1060.177

Metodi e strumenti per il check-up e la progettazione

Approcci, metodi, applicazioni

L'Isola che c'è. Il lavoro in Coop Liguria tra buone prassi di conciliazione e condivisione

Nuove strategie per nuovi trend

A Companion to Pietro Aretino

Professionalità ed efficacia nella gestione telefonica dei crediti deteriorati

Pronunciations indicated using a new adaptation of the International Phonetic Alphabet are featured in this bilingual dictionary containing more than seventy thousand entries

614.14

Léxico bilingüe que recoge más de 18.000 entradas relacionadas con el ámbito de la música, lo que lo convierte en una herramienta de gran utilidad para cualquier persona con interés o relación profesional con el ámbito de la música.

Visual merchandising. Dal marketing emozionale alla vendita visiva

Il bambino a rischio autistico

Sansoni-Harrap Standard Italian and English Dictionary

Supplement to the Official Journal of the European Communities

Il ruolo della donna nella continuità dell'impresa familiare

Il sistema di controllo gestionale. Metodi e strumenti per il check-up e la progettazione