

SCHEDA DI ISCRIZIONE

da inviare alla SEGRETERIA ORGANIZZATIVA
entro il giorno 25 Gennaio 2005
e-mail: procoat@polito.it
fax. 0131/229399
(all'attenzione di Silvia Bea)

AZIENDA

NOME DEL PARTECIPANTE

QUALIFICA AZIENDALE

INDIRIZZO

CAP

CITTÀ

TEL.

FAX.

E-MAIL

P.IVA

Si acconsente al trattamento dei dati suindicati nella misura necessaria per il perseguimento degli scopi del Convegno

Data _____ Firma _____

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

- Per Partecipanti soci Procoat - FEDERCOLORI: 70 €
- Per Partecipanti non associati: 100 €

MODALITÀ DI PAGAMENTO

Il pagamento dovrà essere effettuato:

-tramite B.B. su c.c. 60561 Ist. Bancario San Paolo, Filiale 115 Alessandria , ABI 1025, CAB 10400 intestato al Consorzio Procoat con la causale "Il rivenditore di domani";

-in contanti, il giorno del convegno, all'atto della registrazione.

PER ULTERIORI INFORMAZIONI

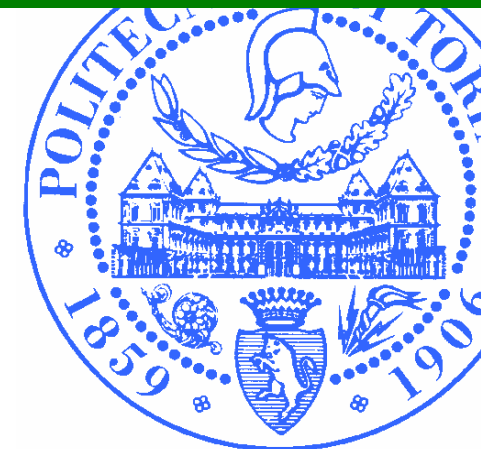
Lorenzo Calvi
c/o **FEDERCOLORI**
Via Nizza, 223 - 10126 Torino
Tel 011/6961552 Fax 011/6961552
e-mail: federcolori@confcommercio.it

Silvia Bea
Procoat c/o Sede di **ALESSANDRIA**
del **Politecnico di Torino**
Viale Teresa Michel, 5- 15100 Alessandria
Tel 0131/229313 Fax 0131/229399
e-mail: silvia.bea@polito.it

COME RAGGIUNGERE LA SEDE DEL CONVEGNO:



S E D E
P o l i t e c n i c o
A l e s s a n d r i a
T o r i n o



Il rivenditore di domani

Convegno organizzato da
Politecnico di TORINO
Consorzio PROCOAT

con la partecipazione di
FEDERCOLORI



Alessandria
31 Gennaio 2005

OBIETTIVI E CONTENUTI DEL CONVEGNO

Il Consorzio per la Promozione dei Prodotti Vernicianti e Ricoprenti (PROCOAT), primo esempio italiano di effettiva integrazione tra mondo Accademico ed Industriale, insieme a Federcolori ha ritenuto importante organizzare un convegno per informare direttamente i Rivenditori Italiani sugli sviluppi futuri di Mercato del Settore.

Questa giornata prende spunto da un'iniziativa condotta pochi mesi or sono da un prestigioso Centro di Ricerca sui Prodotti Vernicianti Britannico, per informare i Rivenditori Europei su tutte le trasformazioni che interverranno sul Mercato Europeo e che coinvolgeranno direttamente e pesantemente tutti gli Operatori, dai Produttori di Materie Prime, ai Fabbricanti di P.V., ai Rivenditori, agli Applicatori ed agli Utilizzatori.

Poter conoscere, con un certo margine di anticipo, **l'evolversi dei cambiamenti** che hanno già incominciato ad evidenziarsi **è indiscutibilmente un vantaggio del quale si potrà usufruire solo conoscendo la nuova legislazione, che verrà via via applicata e che muterà radicalmente il modo di pensare ed agire nel nostro Settore.** Se si è preparati, si potrà guardare al futuro con ottimismo, con la certezza di poter lavorare seriamente e con profitto, l'importante sarà conoscere bene il proprio mestiere sotto tutti gli aspetti **non più limitati alla parte commerciale, ma con estese conoscenze agli aspetti legislativi, tecnici ed applicativi.**

La vendita del prodotto verniciante cambierà poco per volta, non sarà più sufficiente affermare la bontà di un prodotto, occorrerà saperla dimostrare fornendo indicazioni precise. **Sarà necessario saper interpretare le schede tecniche e di sicurezza, essere in grado di poterle valutare per poter fare delle scelte, saper interpretare le necessità del Cliente,** consigliando il miglior prodotto e la sua corretta applicazione. **Il fattore prezzo** sarà sempre importante, ma solo se sarà **correlato** ad altri fattori di eguale importanza come **la completa soddisfazione del Cliente ed il rispetto delle Normative.**

Ci sarà un momento, conoscendo a fondo la mentalità italiana dell'ultimo minuto, in cui molti cercheranno di vendere prodotti non più conformi alle Nuove Normative con sconti interessanti.

Sin d'ora Vi informiamo che occorrerà stare molto attenti in quanto le nuove leggi, in particolare quelle relative alla salvaguardia Ambientale, Sanitaria e di Sicurezza, non sono assolutamente permissive in quanto, essendo Europee, debbono tutelare gli interessi di tutti gli Stati della Comunità.

Lo scopo di questa giornata è anche questo, cercare di sensibilizzarVi anticipandoVi la futura realtà del Mercato e fornendoVi informazioni non addomesticate da interessi di parte, provenienti da fonti certe ed autorevoli: l'UE, il CEPE, Federchimica, il REACH, ecc.

Siamo certi peraltro che qualsiasi cambiamento o innovazione, se approcciato con le corrette informazioni e la giusta mentalità porterà indiscutibilmente notevoli vantaggi sia economici che commerciali.

Con queste certezze e con questo augurio Procoat e Federcolori, Vi invitano a partecipare al Convegno su:

“Il rivenditore di domani”

Programma della giornata

- 09:30-10:00 Registrazione dei partecipanti.
- 10:00-10:15 Saluto ai partecipanti.
(Giancarlo Baldi – PROCOAT)
- 10:15-10:45 Profilo globale del mercato europeo del Rivenditore dei P.V.
(Flavio Visioli – PROCOAT)
- 10:45-11:15 Il presente ed il futuro del Rivenditore è incrementare le proprie prestazioni con l'addestramento.
(Ezio Livrone – FEDERCOLORI)
- 11:15-11:45 Le esigenze del Rivenditore e dell'Utilizzatore di P.V.
(Paolo Massa – FEDERCOLORI)
- 11:45-12:00 Coffee break.
- 12:00-12:30 Le nuove Regolamentazioni Europee che condizioneranno il mercato dei P.V. e dei solventi.
(Flavio Visioli – PROCOAT)
- 12:30 –13:00 Il punto di vista del Rivenditore, prospettive del mercato europeo.
(Lorenzo Calvi – FEDERCOLORI)
- 13:00 -14:00 Pranzo a buffet.
- 14:00 –14:00 Pitture per interni esenti da emissioni.
(Anselmo Dosio – PROCOAT)
- 14:30 –15:00 Pitture antimuffa, direttiva biocidi e pitture igieniche: un problema o un'opportunità?
(Claudio Pagella – PROCOAT)
- 15:00 –15:30 Il Rivenditore ed i nuovi sviluppi tintometrici.
(Alfredo Mongelli – PROCOAT)
- 15:30 –16:00 Discussione.
- 16:00 Chiusura della giornata e saluti.