



# Il tuo spazio come strumento primario di vendita

---

## AREA

Sviluppo vendita

## TITOLO

Il tuo spazio come strumento primario di vendita

## SOTTOTITOLO

Lo show room di oggi è passato!  
(piccoli spazi o grandi spazi?)

## TRE DOMANDE

A quale cliente si rivolgerà il tuo show room?  
Quali prodotti complementari inserire e come inserirli?  
Quali strumenti visivi sviluppare a supporto del tuo show room?

## IL LABORATORIO FORMATIVO TI PERMETTERÀ DI

Nozioni di base per stabilire il corretto ordine delle vari  
fasi di realizzazione dello show room.

- Spazio/Area
- Comunicazione del punto vendita e nozioni di visual.
- Tendenze dei mercati (es. Salone del mobile, web e riviste del settore)
- Gestione del progetto (come e dove esporre il prodotto)
- Capacità di rappresentazione nello spazio (prospettive e posizionamento)
- L'importanza della luce
- I linguaggi della progettazione contemporanea
- Materiali costruttivi e rivestimenti attuali e d'avanguardia (con grande attenzione all'ambiente).
- Case history

## STRUMENTI CONCRETI CHE TI PORTERAI A CASA

Vademecum con i dieci punti fondamentali per realizzare al  
meglio il tuo show room.

---