

IL NETWORK MARKETING



00	21.05.2016	I ^a EMISSIONE	Dott. Nicolò Castello	Dott. Nicolò Castello
rev.	data	causale	redazione	approvazione

1. Destinatari

L'attività formativa/seminariale si rivolge ai seguenti soggetti:

- studenti che frequentano la scuola superiore o l'università, preferibilmente ad indirizzo economico-aziendale, giuridico o tecnico;
- diplomati e laureati preferibilmente in discipline economico-aziendali, giuridiche o tecniche;
- imprenditori;
- agenti di commercio che intendono riqualificarsi come consulenti tecnico-commerciali;
- management delle aziende;
- professionisti del settore economico-aziendale, giuridico o tecnico.

Il livello di approfondimento delle materie trattate e la complessità del corso verranno graduati in base alla categoria di appartenenza dei partecipanti.


Si consiglia pertanto di rivolgere l'attività formativa/seminariale a soggetti appartenenti a categorie quanto più omogenee.

2. I contenuti

Il network marketing è un sistema di vendita di prodotti e servizi basato su una rete di venditori ognuno dei quali ha la possibilità di creare, a sua volta, una propria rete di vendite senza dover investire ingenti capitali.

Durante il corso sarà trattato il modello di network marketing "denominato 3DSPLUS", utilizzabile per l'implementazione della forza vendite indiretta, che prevede l'insieme delle attività da realizzare, dei soggetti coinvolti (forza vendite indiretta quali agenti, procacciatori, broker e mediatori) e delle modalità che saranno utilizzate per coordinare i contributi di questi soggetti al fine di vendere un prodotto e/o un servizio.

In particolare, il modello organizzativo adottato prevede uno sviluppo autoctono e virale della forza vendite indiretta pianificabile secondo la sequenza di Fibonacci.

				Learning Course & Seminary		01.lcs.part02
				Il network marketing		
Rev.	00	del	21.05.16			

3. Articolazione del corso/seminario

2) Il network marketing

2.1) La forza vendita indiretta in Italia, in Europa e negli USA;

2.2) lo schema Ponzi

2.3) Il sistema 3DSPLUS e la successione di fibonacci: un metodo operativo per pianificare il budget delle vendite dell'azienda;

2.4) La remunerazione dei direttori, manager e agenti nel sistema 3DSPLUS;

2.5) Analisi di alcuni aspetti di natura contrattuale.

4. Totale ore di formazione previste nel progetto

1 incontro formativo di 3 ore

5. Esiti attesi dall'intervento

Implementare le competenze in materia di network marketing come strumento di promozione dei prodotti e dei servizi, al fine di favorirne la diffusione all'interno delle pmi.

6. Se previste collaborazioni con Società, Enti e Atenei, specificare tipo di collaborazione, ruolo di singoli partner coinvolti e modalità attuative.

L'evento formativo è realizzato in partnership con università, enti di formazione, società di consulenza, associazioni di categorie e professionali, che si occuperanno di quanto segue:

a) Promozione dell'iniziativa;

b) Segreteria organizzativa;

c) Disponibilità dei locali ove espletare le attività formative e/o predisposizione di eventuali dispositivi di video-conference in caso di ricorso alla FAD;

d) Preparazione degli attestati di partecipazione;

7. Specificare tipo di collaborazione offerta al partner


a) Progettazione dell'intervento;

b) Svolgimento delle lezioni per un numero di ore pari a 3.

8. Sede/i di svolgimento

A cura del partner

9. Attestato

				Learning Course & Seminary		01.lcs.part02
				Il network marketing		
Rev.	00	del	21.05.16			

Alla fine del corso, a coloro che hanno partecipato all'attività formativa programmata, si rilascerà il relativo attestato di partecipazione.

10. Strumenti didattici

Ai corsisti verranno consegnati i seguenti supporti didattici:

- Slide;
- il libretto informativo: "Il Sistema 3DSPLUS" di Nicolò Castello;
- Estratto dal libro: Export management, un metodo pratico/3dsplus di N. Castello.

Durante il seminario sarà utilizzato il Software 3dsplus B.

11. Modalità e condizioni di erogazione

- Formazione frontale
- Formazione a distanza in video-conference live

N° minimo di iscritti: su richiesta

12. Docente

Nicolò Castello. Laureato in Economia et Commercio è iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti e al Registro dei Revisori Contabili.

Inizia la sua attività professionale nella seconda metà degli anni 90', occupandosi di contabilità generale, bilanci, societario ed operazioni straordinarie.

Nello stesso periodo progetta un incubatore d'impresa innovativo caratterizzato dall'assenza di una struttura fisica di incubazione, finanziato nel 2002 dalla Provincia Regionale di Palermo ed in seguito dalla Regione Sicilia.

Dal 2007 assume l'incarico di controller presso diverse imprese industriale di media dimensione, guidandole verso un progressivo miglioramento dei conti e del rating bancario. Negli anni successivi si occupa di export management per conto di imprese manifatturiere italiane, bosniache, serbe e albanesi.

Nel 2013 viene nominato coordinatore del Gruppo di Studio "Internazionalizzazione delle imprese e delle attività professionali" presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti di Palermo.

Il primo settembre del 2015 assume l'incarico di *consulente economico da parte di un partito serbo dell'attuale maggioranza* ed il 15 ottobre 2015 viene nominato *rappresentante autorizzato del "Business club Russo-Serbo" di Belgrado (Serbia)*.

Il suo modello di marketing management, denominato "3DSPLUS" o "schema di Castello", ha riscosso molto interesse ed oggi rappresenta oggetto di studio presso le facoltà di economia *Luigj Gurakuqi di Shkodres (Albania)* e la *Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu (Serbia)*.

Numerosi gli interventi come relatore in convegni e seminari organizzati dall'Ordine dei Dottori Commercialisti, Unicredit e Confindustria.

Ad aprile del 2016 è stato pubblicato dalla casa editrice Edizioni Arianna, il libro "Export Management. Un metodo pratico/3DSPLUS", che sintetizza la metodologia di marketing messa a punto dall'autore.