

Sommario

Presentazione (Aldo Burresti)	1
-------------------------------------	---

Parte Prima - Schemi di negoziato nell'attività di vendita (Simone Guercini)

1. Introduzione al negoziato nell'attività di vendita	7
2. Conoscenza del negoziatore e processi euristici	13
3. Modello strutturale per l'analisi del negoziato	19
4. Il negoziato distributivo	25
5. Il negoziato integrativo	29
6. Creatività e criteri per l'attività negoziale	35
7. Lo sviluppo del controllo e della forza negoziale nella vendita	39

Parte Seconda - Tecniche di comunicazione (Roberto Piovan)

1. Il programma continuo di sviluppo di un prodotto di marca	47
2. Le diverse tipologie di campagna pubblicitaria	57
3. Il Direct Marketing	63
4. Le Azioni Promozionali	69
5. Il Marketing dell' incentivazione	71

Appendici - Casi aziendali del settore tessile e abbigliamento

1. Il caso Benetton (a cura di Roberto Piovan)	79
2. Il caso Nike (a cura di Roberto Piovan)	97
3. Il caso Patrizia Pepe Firenze (a cura di Simone Guercini)	127