

Associazioni

Non solo antincendio e sicurezza

A cura di Ing. **Sandro Marinelli**, *Presidente Associazione M.A.I.A.*

Nel centro di formazione MAIA di Modena, il corso di comunicazione e micromarketing operativo, riservato a titolari di aziende del settore antincendio e sicurezza

Fare sicurezza è fondamentale.

Ma è altrettanto importante comunicare bene, sia con i clienti che con i propri operatori interni, affinché tutto questo crei occasioni utili

per conquistare nuovi clienti e fidelizzare quelli già acquisiti.

Sono questi gli argomenti discussi all'interno del corso svoltosi il 2 ottobre nel Centro di Formazione MAIA di

Modena, corso che ha segnato il tutto esaurito e che ha coinvolto molti imprenditori di settore ed i loro responsabili commerciali, amministrativi ed operativi.

Abbiamo intervistato il Presi-





Rita Guerrini nella sua esposizione durante il Percorso Formativo Comunicazione & Micromarketing che si è svolto a Modena il 2 ottobre scorso

dente MAIA, Ing. Marinelli, per comprendere le motivazioni della Associazione di inserire un percorso formativo imprenditoriale all'interno del calendario dei corsi:

- **Presidente, parlare di comunicazione nella aziende di sicurezza, rappresenta una novità importante per il settore. Come mai l'idea di questo corso?**

L'associazione MAIA racchiude realtà di diversi livelli imprenditoriali.

I nostri associati sono sia grandi aziende strutturate,

ma anche imprese più piccole, alle quali MAIA desidera dare le corrette indicazioni per intraprendere la strada giusta.

Ritengo che questo sia il nostro compito, e cioè portare conoscenza non solo tecnica e specifica, ma anche conoscenza parallela e cioè tutto quello che fa sì che il nostro mestiere venga svolto in modo corretto con i giusti atteggiamenti e la giusta comunicazione dei nostri addetti. Non dimentichiamoci che le nostre aziende parlano attraverso loro.

- **Durante il corso si è parlato anche di marketing,**

o meglio, di micromarketing. In cosa consistete?

Anche questo argomento, molto utile e richiesto dai nostri associati, è stato di enorme interesse.

La possibilità di avere un docente che da oltre 20 anni si occupa del mercato della sicurezza, ci ha consentito di parlare "al cuore" commerciale delle aziende presenti, dando loro indicazioni e suggerimenti utili ed operativi, da mettere in pratica già il giorno successivo al corso. Perché - vede - il marketing è una materia immensamente grande, ed a volte si è

spaventati di fronte a dinamiche che richiedono una alta preparazione.

Il nostro corso di micromarketing, invece, è un corso che consegna ai partecipanti alcune chiavi di lettura semplici, immediate, operative ma che - con costi contenuti - possono dare davvero esiti importanti, sia di acquisizione di nuovi clienti, sia di fidelizzazione di quelli già esistenti.



- **Ing. Marinelli, ci sta forse dicendo che il corso di micromarketing aiuta le aziende che fanno sicurezza, a muoversi correttamente nel complesso mercato di oggi?**

Certo! Il nostro corso aderisce proprio a questo tipo di aspettative, e lo abbiamo creato per dare strumenti utili a tutti. Ma davvero a tutti! Questo è il corso che il mercato stava aspettando!!

- **Ing. Marinelli, corsi di questo tipo se ne sentono un po' ovunque: quale è il valore aggiunto del corso di MAIA?**

È vero: ovunque vediamo corsi di comunicazione e marketing, io stesso ne ho frequentati.

Ma devo dire che la possibilità di avere un nostro consulente e docente esperto, che ha "costruito" questo percorso proprio per noi, è un gran-

de valore aggiunto rispetto ad altri formatori e ad altre attività corsuali più generiche.

Il nostro docente ha vissuto e vive tuttora la realtà delle aziende antincendio: per comprendere al meglio le dinamiche di chi fa manutenzione ha seguito i nostri manutentori durante le loro attività presso i clienti, in modo da "toccare con mano" le reali necessità comunicative delle aziende del nostro settore.

- **Ing. Marinelli, è vero che il vostro docente è una donna? Cosa un po' strana in questo settore!!**

È vero!! Rita Guerrini, che ho sentito personalmente in aula e devo dire essere travolgente, è una professionista di grande esperienza, è appassionata al mondo della sicurezza, che "vive" in prima persona poiché impegnata in molti ambiti di questo tipo da oltre 20 anni.

Conosce i bisogni delle nostre aziende, conosce il mercato ed i suoi cambiamenti, ne ha seguito nel tempo le trasformazioni.

Diciamo che abbiamo senz'altro un docente con una marcia in più, e questo fa sì che in aula non si parli di argomenti astratti: in aula si parla - davvero - di NOI !! Delle nostre aziende associate!!

Bene, Ing. Marinelli, e allora non ci resta che augurarle un buon lavoro e soprattutto ... buon marketing a tutti!!



Segreteria
Via G.B. Vico, 29 20010
Cornaredo (MI)
Tel. 02 93563062
Fax 02 935 626 17

E-mail:
segreteria@associazionemaia.org

Pec:
associazionemaia@pec.it
www.associazionemaia.org