



FEDER MOBILI

FEDERAZIONE NAZIONALE  
NEGOZI ARREDAMENTO

# CON NOI VERSO IL FUTURO

## FORMAZIONE, SOSTENIBILITÀ, TRASPARENZA



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

# NUOVA VISIONE

---

Negozi e professionisti dell'arredamento che si associano e collaborano per affrontare le sfide di oggi e di domani. Un punto di riferimento per le imprese di tutto il settore, per migliorare e valorizzare il lavoro di migliaia di imprenditori e dei loro collaboratori. Le parole chiave del percorso mirano a costruire un contesto innovativo, moderno ed efficace.

Con noi verso il futuro, attraverso un confronto costruttivo e all'insegna della "**Trasparenza**" tra i componenti della filiera: produttore, rivenditore, cliente; la "**Sostenibilità**" nell'utilizzo e riutilizzo dei materiali in un percorso interconnesso all'economia circolare; la "**Formazione**" come strumento qualitativo di crescita professionale e sviluppo economico del settore.

*Stefano Calzavara, Presidente nazionale Federmobili*



## CON NOI VERSO IL FUTURO. FORMAZIONE, SOSTENIBILITÀ, TRASPARENZA.

### Chi siamo

La Federazione nazionale dei negozi di arredamento aderisce a Confcommercio Imprese per l'Italia ed è l'unica associazione italiana dei rivenditori indipendenti. Portavoce degli interessi della distribuzione, Federmobili promuove lo sviluppo del settore, contribuendo a rafforzare lo spirito associativo della categoria e l'interscambio delle relazioni tra i vari attori della filiera. Suo compito è tutelare i propri associati, comprendendone le esigenze, incoraggiandone la collaborazione, proponendo efficaci soluzioni alle problematiche di comune interesse. La Federazione opera su diverse aree di attività istituzionali (rappresentanza di categoria e relazioni politico-sindacali).

### Soci e organizzazione provinciale

Federmobili rappresenta 15.500 imprese della distribuzione di arredamento. Sono circa 4.000 le aziende associate ai 40 sindacati dei mobiliari nelle Confcommercio distribuite in modo capillare su tutto il territorio nazionale. Il sistema Federmobili provinciali si articola a livello nazionale con le organizzazioni territoriali di Confcommercio all'interno delle quali vengono espresse le linee generali di rappresentanza, di formazione, di comunicazione e di servizi dedicati. Ogni indirizzo è stabilito in collaborazione e sinergia con la Federazione nazionale.

### Vantaggi nell'aderire a Federmobili

Servizi, informazioni specifiche e dettagliate, assistenza e consulenza qualificata, corsi e convegni, campagne istituzionali rivolte al grande pubblico. Aderire a Federmobili significa tutto questo. A garanzia della loro professionalità, i soci Federmobili sottoscrivono il Codice Etico grazie al quale hanno la possibilità di utilizzare i "contratti tipo" per la vendita di mobili al dettaglio, sia nel negozio fisico che online.

### Servizi in sintesi

- Studi di Settore/ISA
- Contratti Tipo anche per vendite on line
- Codice Etico
- CCNL del Commercio
- Normative e regolamenti di settore
- Confronto con Enti e Istituzioni
- Consulenza legale e fiscale
- Dialogo con la produzione
- Convenzioni
- Informazioni e assistenza
- Comunicazioni e circolari specifiche
- Sito web e pagine social
- Invio di newsletter periodiche
- Realizzazione "Osservatorio di settore"
- La guida sull'arredamento - Collana "Le Bussole" la guida sull'arredamento creata da Confcommercio insieme a Federmobili. Uno strumento operativo di gestione e allo stesso tempo un insieme di suggerimenti per gli imprenditori.



**FEDERMOBILI**  
FEDERAZIONE NAZIONALE  
NEGOZI ARREDAMENTO

**1967** anno di fondazione

**15.500** imprese della distribuzione

**48.000** addetti

**40** Federmobili associate

**4000** imprese associate



**CONFCOMMERCIO**  
IMPRESE PER L'ITALIA

**1945** anno di fondazione

**700.000** imprese associate

**1 milione** di addetti

**2 milioni** di imprese con CCNL terziario



## Corsi di formazione 2024 con "Academy Federmobili"

Il calendario 2024 prevede interessanti momenti dedicati a tematiche di primaria rilevanza sia per la quotidianità del lavoro che per le sfide che il settore si appresta ad affrontare.

<b>AREA FORMATIVA</b>	<b>MANAGEMENT E GESTIONE</b>		
<b>TITOLO</b>	<b>IL PREVENTIVO? NON SI REGALA A NESSUNO – 6 ORE</b>		
<b>DESCRIZIONE</b>	Quanto spesso accade che i preventivi presentati al cliente non si traducano in ordine? Eppure non è solo un problema legato alla qualità del preventivo o al prezzo, ma anche alla capacità, di chi propone le proprie soluzioni ai clienti, di interpretare la vera propensione di questi ultimi all'acquisto, distinguendo tra clienti curiosi e clienti pertinenti. Obiettivo del corso è fornire ai partecipanti strumenti per capire se e quando presentare i preventivi ai clienti e come strutturarli per farli preferire a quelli dei concorrenti.		
<b>ARGOMENTI TRATTATI</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lo showroom: negozio o azienda?</li><li>• Prima del preventivo</li><li>• Analisi del successo dei preventivi</li><li>• Come costruire e presentare il progetto/preventivo</li><li>• La fase post preventivo</li></ul>		
<b>CALENDARIO</b>	13/05/2024 20/05/2024	<b>ORARIO</b>	9.30 - 12.30
<b>SEDE</b>	Online	<b>DOCENTE</b>	Marco Zanon
<b>COSTO</b>	Soci: € 200,00 + IVA Non Soci: € 300,00 + IVA		

<b>AREA FORMATIVA</b>	<b>COMUNICAZIONE E GESTIONE DELLE VENDITE</b>		
<b>TITOLO</b>	<b>VENDERE... SENZA SVENDERE – 6 ORE</b>		
<b>DESCRIZIONE</b>	<p>“Sei troppo caro”, “la concorrenza mi fa meno”, “quanto sconto mi fai?” sono frasi che molti rivenditori d’arredo sono abituati a sentire e a cui troppo spesso si fa fatica a replicare, se non abbassando il prezzo, con conseguenze pericolose sulla redditività dello showroom. Ciò accade sia perché ci si confronta con clienti non proprio in linea con il proprio target, sia perché spesso, chi vende, ha per primo paura del suo prezzo. Il corso ha l’obiettivo di sensibilizzare i partecipanti sulle ragioni che inducono molti clienti a valutare l’offerta di arredo solo sotto il profilo del prezzo e di individuare quali azioni, strategiche e operative, possono tornare utili per farvi fronte.</p>		
<b>ARGOMENTI TRATTATI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vendere: tattica o strategia?</li> <li>• La mia azienda... oggi</li> <li>• Il prezzo: avversario o alleato?</li> <li>• Le “domande di vendita”</li> <li>• Negoziazione? Buon segno!</li> </ul>		
<b>CALENDARIO</b>	17/06/2024 24/06/2024	<b>ORARIO</b>	9.30 - 12.30
<b>SEDE</b>	Online	<b>DOCENTE</b>	Marco Zanon
<b>COSTO</b>	Soci: € 200,00 + IVA Non Soci: € 300,00 + IVA		

<b>AREA FORMATIVA</b>	<b>COMUNICAZIONE E GESTIONE DELLE VENDITE</b>		
<b>TITOLO</b>	<b>CUSTOMER RELATIONS: GESTIRE E SVILUPPARE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE – 8 ORE</b>		
<b>DESCRIZIONE</b>	<p>Il corso si rivolge a chi desidera padroneggiare le dinamiche della Customer Experience, Customer Care e Customer Satisfaction. La formazione inizia con la comprensione teorica di questi concetti e prosegue con pratiche di audit interno ed esterno per valutare e confrontare la qualità del servizio offerto.</p>		
<b>ARGOMENTI TRATTATI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La cura del cliente come leva per competere con la grande distribuzione</li> <li>• L’evento in negozio: oltre il solito aperitivo</li> <li>• Il web e l’email marketing come strumento per comunicare, fidelizzare e attivare il passaparola (cenni)</li> <li>• La comunicazione su web e social (basi)</li> </ul>		
<b>CALENDARIO</b>	15/07/2024 22/07/2024	<b>ORARIO</b>	9.00 - 13.00
<b>SEDE</b>	Online	<b>DOCENTE</b>	Cristina Mariani
<b>COSTO</b>	Soci: € 250,00 + IVA Non Soci: € 350,00 + IVA		

<b>AREA FORMATIVA</b>	<b>E-COMMERCE E WEB MARKETING</b>
<b>TITOLO</b>	<b>E-COMMERCE MANAGER: COME GESTIRE UN NEGOZIO ONLINE CHE GENERI PROFITTO NEL TEMPO – 6 ORE</b>

**DESCRIZIONE**

Oggi l'e-commerce viene spesso presentato come il facile giochino che tutti possono avviare per avere successo e raggiungere target di clientela online sempre più ampia. Molti partono dal sito web, scegliendo i professionisti che dovranno affiancarli in base ai Template grafici che hanno realizzato, altri provano a venderti solo un sito web senza avere la minima idea del settore in cui operi e senza conoscere i processi di acquisto dei tuoi clienti. Ecco, l'e-commerce non è questo, non funziona da solo e soprattutto non funziona stando comodamente seduti in poltrona: queste sono solo fantasie. Nell'ambito del seminario analizzeremo quali sono le figure professionali legate al mondo del commercio elettronico, come si progetta un sito e-commerce veramente funzionale e come si utilizzano i principali canali pubblicitari.

**ARGOMENTI TRATTATI**

- L'e-commerce manager • Il marketing e l'e-commerce
- Il business Plan per l'e-commerce
- Realizzare il sito web
- Comunicazione e usabilità
- Aspetti amministrativi e legali
- I canali di promozione e l'analisi dei dati
- Accenni al funnel marketing

**CALENDARIO**

23/09/2024 - 30/09/2024

**ORARIO**

9.30 - 12.30

**SEDE**

Online

**DOCENTE**

Rudy Zanchi

**COSTO**

Soci: € 200,00 + IVA - Non Soci: € 300,00 + IVA

<b>AREA FORMATIVA</b>	<b>MANAGEMENT E GESTIONE</b>
<b>TITOLO</b>	<b>IL PROGETTO DEL PUNTO VENDITA – 3 ORE</b>

**DESCRIZIONE**

Il progetto di interior design è fondamentale nel successo di un punto vendita: la creazione di un ambiente che sia accogliente, la cui esposizione sia chiara per il cliente ma anche emozionale, dove i vari brand siano inseriti nello spazio in maniera coerente resta uno dei punti chiave del punto vendita stesso. Ma sempre più importanti sono il tipo di servizi che vengono offerti, il tipo di comunicazione al cliente non solo nel punto vendita ma anche on line. In questo senso il seminario affronterà dei temi architettonici specifici ma toccherà anche temi relativi all'identità e posizionamento della proposta di vendita.

**ARGOMENTI TRATTATI**

- Domande preliminari: chi è il mio cliente? Che tipo di offerta si aspetta? In che cosa posso differenziarmi (per prodotto-servizio) da altri competitor sul territorio?
- Il progetto del punto vendita • Il punto vendita "comunicato"

**CALENDARIO**

28/10/2024

**ORARIO**

9.30 - 12.30

**SEDE**

Online

**DOCENTE**

Ilaria Marelli

**COSTO**

Soci: € 100,00 + IVA - Non Soci: € 150,00 + IVA

<b>AREA FORMATIVA</b>	<b>COMUNICAZIONE E GESTIONE DELLE VENDITE</b>		
<b>TITOLO</b>	<b>VENDERE ARREDAMENTO: I FONDAMENTALI DELLA VENDITA – 8 ORE</b>		
<b>DESCRIZIONE</b>	Il corso offre una guida strategica per integrare efficacemente vendite e marketing, mirando a far giungere in negozio i clienti ideali. Si analizza il ruolo chiave della “storia” del prodotto, dei materiali di supporto e degli strumenti a disposizione del venditore, insieme al “Power Statement”, ai “punti di dolore” del cliente e ai fattori che differenziano l’offerta.		
<b>ARGOMENTI TRATTATI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vendite e marketing in sinergia: come affiancare chi si occupa di marketing per far arrivare in negozio i clienti giusti</li> <li>• Le armi del venditore: la “storia”, i materiali, gli strumenti</li> <li>• “Cosa” raccontiamo: il “Power Statement”, “punti di dolore” e differenziatori</li> <li>• Come strutturare un incontro di vendita per non lasciarlo nelle mani del cliente</li> <li>• La profilazione del cliente: capire chi si ha davanti per comunicare al meglio</li> <li>• Come scrivere un “Piano di vendita individuale”</li> </ul>		
<b>CALENDARIO</b>	18/11/2024 - 25/11/2024	<b>ORARIO</b>	9.00 - 13.00
<b>SEDE</b>	Online	<b>DOCENTE</b>	Cristina Mariani
<b>COSTO</b>	Soci: € 250,00 + IVA - Non Soci: € 350,00 + IVA		

<b>AREA FORMATIVA</b>	<b>AREA TECNICA</b>		
<b>TITOLO</b>	<b>PATENTINO DI ABILITAZIONE “MONTATORE QUALIFICATO DI MOBILI: CONOSCENZE TECNICHE DI BASE PER UN MONTAGGIO A REGOLA D'ARTE”</b>		
<b>DESCRIZIONE</b>	Il corso fornisce le conoscenze sulle tecniche per il montaggio di mobili con riferimento alle fasi più rilevanti dell'intero processo. La didattica sarà svolta attraverso spiegazioni teoriche, modalità interattive con l'ausilio di video e una parte pratica. Il focus è quello del montaggio e installazione di mobili partendo dalle conoscenze tecnico prestazionali dei prodotti, ai requisiti degli ancoraggi fino ai supporti ed agli strumenti da lavoro necessari per un corretto servizio di montaggio dei mobili condotto a regola d'arte.		
<b>ARGOMENTI TRATTATI</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conoscenze tecniche di base sul prodotto d'arredo. Azioni da compiere: • Prima di partire • Arrivato in loco: approccio con il cliente e preparazione del cantiere</li> <li>2. Il processo, il metodo, gli strumenti e le attrezzature del montaggio di mobili. Azioni da compiere: • A montaggio eseguito • Al rientro dal montaggio</li> </ol>		
<b>DOCENTI E DURATA</b>	I docenti sono altamente qualificati ed esperti nel settore del montaggio di mobili con molti anni di esperienza. Il corso è sviluppato in presenza nell'arco di 1 giornata.		
<b>INFO E COSTI</b>	Il corso è dedicato alle Federazioni territoriali che vogliono organizzare nel proprio territorio un incontro con i propri associati. Per info e costi di partecipazione si prega di contattare la segreteria di Federmobili Nazionale.		



## Come iscriversi ai corsi di formazione

Basta andare sul sito federmobili.it, sezione formazione, selezionare il corso scelto, compilare il form con i campi richiesti ed effettuare il pagamento, come indicato.

## Diventa socio Federmobili

Portavoce degli interessi della distribuzione, Federmobili promuove lo sviluppo del settore, contribuendo a rafforzare lo spirito associativo della categoria e l'interscambio delle relazioni tra i vari attori della filiera. Ha il compito di tutelare i propri associati, comprendendone le esigenze, incoraggiandone la collaborazione, proponendo efficaci soluzioni alle problematiche di comune interesse. Federmobili rappresenta autorevolmente tutta la categoria presso le autorità politiche, amministrative ed economiche. Federmobili aderisce a Confcommercio Imprese per l'Italia Confederazione Generale Italiana delle Imprese, delle Attività Professionali e del Lavoro Autonomo, ed è la più grande rappresentanza d'impresa in Italia, associando oltre 700.000 imprese. Per associarsi alla Federazione basta contattare la sede Territoriale di Federmobili presso la sede di Confcommercio di riferimento provinciale e chiederne l'iscrizione. La Federmobili nazionale e le Associazioni territoriali sono partner ideali per affrontare un mercato sempre più complesso e rispondere compiutamente alle esigenze delle imprese del settore.



# FEDERMOBILI

FEDERAZIONE NAZIONALE  
NEGOZI ARREDAMENTO



# CONFCOMMERCIO

IMPRESE PER L'ITALIA

### Federmobili

Federazione Nazionale  
Negozio di Arredamento

Via Valle Venosta,4 -21100 Varese  
www.federmobili.it  Federmobili  
Tel. 0332.342237  
info@federmobili.it

Federmobili utilizza carta riciclabile al 100%

Partner:

