

Università di Tor Vergata, a lezione di *Web Advanced Marketing*

Su gentile richiesta della seconda Università di Roma, Tor Vergata, la WIN S.p.A ha partecipato ad un "workshop" sull'innovativo servizio di marketing distribuito in esclusiva dall'azienda stessa, *il Web Advanced Marketing*, così suddiviso:

14/11/2012 - Corso di Laurea Specialistica in Economia - Lezione di Marketing Avanzato



Il Prof. Giancarlo Marini, *Direttore del dipartimento di Economia*, La Dr.ssa Raffaella Corazza, *General Manager della Proxima Group MKTG & Communication*, e il Prof. Sergio Cherubini, *titolare della cattedra di Marketing*, hanno organizzato l'incontro, dal titolo "**Nuove tecniche di MKTG**", rivolto ai laureandi in Economia, invitando presso l'Università di Tor Vergata il Dr. Fulvio Rinaldi, *Presidente onorario della WIN S.p.A*, a presentare e approfondire il modello di business WIN.

Il Dr. Rinaldi, durante la Sua lezione di Marketing Avanzato ha esaminato le tecniche pubblicitarie in relazione al Benchmark ideale di un prodotto, per poi analizzare, insieme agli studenti del corso, il Web

Advanced Marketing come strumento innovativo di vantaggio per il consumatore, illustrandone le modalità di funzionamento e di utilizzo.

24/01/2013 - Seminario Web Advanced Marketing, "Il Caso della WIN SpA".

La Dr.ssa Raffaella Corazza e il Dr. Maurizio Fiaschetti, *Professore del Dipartimento di Economia, Diritto e Istituzioni di Tor Vergata*, hanno tenuto il **seminario sul Web Advanced Marketing, dal titolo "Il Caso della W.I.N. S.p.A."**, organizzato insieme al *Direttore di Economia Prof. Giancarlo Marini*, e l'esperto in Leadership Prof. Agostino La Bella; all'incontro per il Dipartimento di Ingegneria dell'impresa rivolto ai dottorandi, master e imprese, hanno partecipato imprenditori italiani e i massimi esponenti della Facoltà.

Partendo dalla situazione critica attuale che coinvolge il nostro Paese, gli esperti hanno illustrato le potenzialità del Networking, esaminandone i "Case History" e presentando il sistema meritocratico di distribuzione WIN come soluzione alla crisi stessa.



A tal proposito è intervenuto Marco Sabelli che, in qualità di *Responsabile Nazionale della Rete commerciale WIN*, attraverso accurati strumenti di analisi, ha esposto e argomentato il Network Marketing come modello di funzionamento del sistema di economia internazionale.