

000

che  
si  
isitare  
e è  
Pio



miliardi

il  
etr

## TERMOVALORIZZATORE DI BRESCIA



L'appalto fu avviato  
furono affidati all'azi  
municipalizzata ASM



Prima accensione: 2



Spesa complessiva:



## L'INTERVENTO I

# Term l'Italia

SEGUE DALLA PRIMA

**D**ue tecnologie diverse, ma producenti un identico risultato: smaltimento degli Rsu avendo come prodotto finale energia elettrica, frazioni solide riciclabili, assenza di inquinamento, ed impianti insistenti nell'area urbana delle città.

Alla stessa conclusione arrivarono gli esperti della Regione Campania che hanno inserito nel Piano di smaltimento degli Rsu 10 stazioni diffuse sul territorio regionale per la produzione del combustibile derivato dai rifiuti (Cdr) per rifornire due termovalorizzatori destinati ad Acerra ed in Provincia di Salerno.

D'altra parte si tratta di una scelta già operata e alacremente in corso in moltissime città delle nazioni occidentali, che hanno così superato l'opzione della discarica che si è dimostrata una vera bomba ecologica innescata nel tempo.

Ma il piano voluto dalla Regione, perseguito con tenacia ed attenzione dal Commissario Straordinario, quando operativamente propone l'insediamento degli impianti previsti si arena di fronte alle opposizioni delle Amministrazioni locali, dei cittadini e delle rappresentanze ambientaliste.

ze dei pel  
o visita il  
di ristora  
operti. Per  
anno a di  
con cost

ogliere fi

## aziende informano

a cura della RCS Pubblicità

# A Napoli il primo Master in Marketing Relazionale Bancario

Anche al Sud le banche, sotto la spinta della competizione globale, si stanno dotando, sempre di più di nuove figure trasversali in grado di sviluppare e monitorare le relazioni con la propria clientela (Retail, Corporate e Private). Si tratta dei nuovi esperti di relazione globale con il cliente in grado di implementare, per conto delle banche efficaci politiche di: Marketing one to one, Public Relation, Communication mix e Fidelizzazione con il mercato-obiettivo. Sono così riassumibili le competenze dei futuri esperti di marketing relazionale bancario:

1) Visione di gioco. Conoscere a fondo tutti gli aspetti del sistema banca e delle interrelazioni che quest'ultimo intrattiene con i subsistemi generali: politici, giuridici, economici, sociali; 2) Competenze gestionali e progettuali. Saper seguire nel tempo l'implementazione di progetti di comunicazione commerciale e di marketing orientati al cliente;

3) Capacità di analisi e competenze organizzativo-gestionale. La Focus Consulting (Società di Consulenza, Selezione e Formazione delle Risorse Umane) ha organizzato con la

collaborazione dell'AIDP (Associazione italiana per la Direzione del Personale) e diversi Istituti di credito - di rilevanza Nazionale - tra i quali il Banco di Napoli, un corso post laurea altamente specialistico dedicato alla creazione di figure professionali innovative nell'ambito del marketing relazionale bancario.

Il progetto formativo che, avrà inizio ad Ottobre 2002 comprenderà: lezioni d'aula, lezioni di inquadramento, testimonianze di manager e professionisti provenienti dal settore bancario, si concluderà con lo sviluppo di un project work da sperimentare direttamente sul campo per conto di Istituti di Credito partner scientifici dell'iniziativa. L'obiettivo del corso è quello di trasferire a brillanti laureati campani e partenopei, in particolare, una moderna formazione manageriale, focalizzata sul Marketing e la

comunicazione d'impresa nel settore bancario, un settore che al Sud, negli ultimi anni ha conosciuto una notevole accelerazione sotto il profilo della presenza. Numerose, infatti, le banche che hanno incrementato la loro operatività in quest'area del paese a seguito di acquisizioni e fusioni continue. Una grande opportunità, dunque, per quei laureati che hanno intenzione di avvicinarsi al mondo bancario attrezzati della giusta professionalità e con le giuste competenze, in un'area (il Marketing) che in ambito bancario e finanziario sta conoscendo una fase di grande innovazione grazie ai contributi apportati dalle moderne tecnologie dell'informazione.

Per maggiori informazioni sul Master: [formazione@focusconsulting.it](mailto:formazione@focusconsulting.it) Tel: 081/5802266

## La Fiaip entra in Confindustria

Un risultato di grosso rilievo quello raggiunto dalla Federazione Italiana degli Agenti Immobiliari Professionali, finalmente ufficia-