

<b>Organizzazione</b>
<p><b>Tutor Universitario:</b>            Ing. Federico Adrodegari            Laboratorio RISE – <a href="http://www.rise.it">www.rise.it</a>            Dipartimento di Ingegneria Meccanica e Industriale            Email: federico.adrodegari@unibs.it</p>
<p><b>Periodo di riferimento:</b>            Giugno – Dicembre 2018</p>
<p><b>Candidato:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Iscritto al corso di Laurea Specialistica in Ingegneria Gestionale</li> <li><input type="checkbox"/> Buona conoscenza della lingua inglese e dei pacchetto Office</li> <li><input type="checkbox"/> Buone capacità relazionali</li> </ul>
<p><b>Note:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Durata prevista: <i>4 mesi, da concordare con l'azienda</i></li> <li><input type="checkbox"/> Impegno previsto: <i>flessibile, da concordare con l'azienda</i></li> <li><input type="checkbox"/> Altro: <i>da concordare con l'azienda</i></li> </ul>

<b>Contenuti</b>
<p><b>Titolo:</b>            Il Service come leva per sviluppare e rafforzare la customer intimacy</p>
<p><b>Obiettivi e principali attività:</b></p> <p><i>Valutare l'attuale ruolo e posizionamento del Service rispetto alle esigenze dei clienti</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Approfondendo l'attuale percezione e le aspettative/esigenze del cliente (soddisfazione) attraverso, ad esempio: (i) interviste a figure dell'azienda; (ii) interviste ad alcuni clienti attuali dell'azienda; (iii) survey estensive ai clienti (attuali e potenziali)</li> <li>▪ Sviluppando proposte per rendere il Service leva efficace per approfondire la relazione con il cliente ed aumentare l'attrattività dell'azienda</li> </ul>
<p><b>Azienda ospitante:</b>            Colosio srl            Via Caduti Piazza Loggia, 33            25082 Botticino Sera (BS)</p>

15 giugno 2018, Data