RASSEGNA STAMPA

relativa all'evento di Presentazione del Libro:

"Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci" - il libro di Paolo Brutti.

(data evento: Verona 13-07-2022)

COMUNICATO

lunedì 4 luglio 2022

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona



Verona (VR) - Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona. Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano.

Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: Farsi Strada è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci.

È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica".

Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio Farsi Strada, vengono presentate dieci case history che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da Farsi Strada e cioè: Fare31, la consulenza e la formazione per le aziende; Saperespresso, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; Rete Vendita, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto FarsiApp, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Info e contatti
www.farsistrada.it
info@farsistrada.it

CARTA STAMPATA

L'Arena

venerdì 15 luglio 2022
Pagina 8

LIBRI Pubblicazione di Paolo Brutti fondatore di una società di consulenza e formazione

Il rapporto imprese-fornitori nel comparto della logistica

«L'idea è accompagnare l'azienda nel processo di negoziazione»

Manuela Trevisani
economia@larena.it

●● Insegnare a imprenditori, manager e responsabili della supply chain a gestire il rapporto con i fornitori di trasporto, a comprendere i contratti, a trattare le tariffe. È l'obiettivo di *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci*, Edizioni Terra Marique, scritto da Paolo Brutti, consulente veronese di negoziazione, formatore di manager e responsabili della logistica e dei trasporti, con un'esperienza di 25 anni nel settore. Il testo, presentato all'hotel Crowne Plaza, vuole essere una guida rivolta a imprenditori e dirigenti per districarsi e uscire indenni dalla «selva oscura» del mondo della logistica. Settore che, come altri negli ultimi mesi, risente dei rincari delle materie prime, che tende a riversare sulle aziende clienti. Come gestire, dunque, il rapporto con i fornitori, senza farsi schiacciare? «Attualmente il gioco lo dirigono loro, anche perché spesso nelle imprese, anche le più strutturate, il team aziendale non è preparato sul tema o comunque si è formato sul campo per esperienza diretta», sostiene Brutti. «Sono quindi i fornitori a imporre condizioni e tariffe, anche con i supplementi, che vanno a incidere sui costi».

Le criticità non si fermano qui. «Le aziende rilevano che spesso la qualità del servizio offerto è scadente e che parlare con i corrieri, ottenere un confronto, è difficile», precisa Brutti. «Il libro punta a formare sotto questo profilo, distribuendo conoscenze». Brutti, dirigente aziendale fino al 2019, poco prima dello scoppio della pandemia ha deciso di cambiare rotta, di rimettersi in gioco e fondare Farsi Strada, società di consulenza e formazione specializzata nella logistica. «L'idea è trasferire le nozioni a chi è in azienda, accompagnando l'impresa nel processo di negoziazione, ma con l'obiettivo di renderla autonoma».

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci racconta 10 case history, che trattano argomenti interessanti sia per le nuove aziende, sia per quelle già sul mercato da tempo. «Un esempio? Nel 2008 è stata introdotta nei contratti la voce del supplemento carburante per aiutare le imprese del settore a far fronte alla crisi, ma doveva essere un contributo temporaneo, invece è ancora presente», racconta il consulente veronese. «Quando un fornitore di trasporto si presenta, pone le proprie condizioni e le aziende non sanno come tutelare i propri interessi: invece dovrebbero essere in grado di proporre a loro volta dei contratti, in cui ad esempio si richiedono un certo numero di spedizioni entro 24 o 48 ore, con penali in caso di mancato rispetto».

Un particolare rilievo meritano i capitoli con i suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, e quelli sulle sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. La prefazione di *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* è stata redatta da Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle imprese del dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona. ●



Paolo Brutti



AGENZIE di COMUNICAZIONE

Agenzia Stampa.net

ECONOMIA e FINANZA

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

Di **Giovanni Criscione** - Luglio 7, 2022



EVENTO PRESENTAZIONE LIBRO

Farsi Strada - Paolo Brutti

Mercoledì 13 luglio | Alle ore 19:00

Hotel Crowne Plaza, Via Belgio 16, Verona

Farsi Strada®

Verona (VR) – Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di **Paolo Brutti,** che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato **Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.**

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: **Guida** pratica per imprenditori, manager e responsabili della **supply chain** che vogliono viaggiare senza freno a mano. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: Farsi Strada è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "**selva oscura**" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il locus **amoenus in cui Brutti** ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "**diventare strada**": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il **Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona** nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "**importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica**". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio Farsi Strada, vengono presentate dieci case history che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo **win-win** con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da **Farsi Strada** e cioè: **Fare31**, la consulenza e la formazione per le aziende; **Saperespresso**, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; Rete Vendita, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto **FarsiApp**, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il **Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona** sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti

www.farsistrada.it

info@farsistrada.it

WEB

informazione.it

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

informazione.it /c/E9A64A64-C94F-4BAD-9633-33F654237ECA/Come-averla-vinta-sui-fornitori-di-trasporto-delle-merci-il-libro-di-Paolo-Brutti-in-una-prestigiosa- presentazione-a-Verona

4 luglio 2022

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, un libro che primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia. Il suo autore, Paolo Brutti è consulente di Negoziazione, formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e trasporti dei trasporti e sagace ideatore del metodo di lavoro Farsi Strada.

Verona, 04/07/2022 (informazione.it-comunicati stampa-servizi)
Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano* . Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e direttivi a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambizioni e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabile nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua capacità, le sue conoscenze e l'esperienza lavoro di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: *Farsi Strada* è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus*in cui Brutti ha inteso il suo profondo libro espressivo e di cui senso sensovo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto servizio dei miei clienti perché loro possono arrivare proprio là dove vogliono o dove non sanno ancora di

poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri ei trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio *Farsi Strada* , vengono presentate dieci *case history*che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest' che l'autore offre indicazioni per comprendere l'ultimo, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare ea tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolce e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti per start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da *Farsi Strada* e cioè: *Fare31* , la consulenza e la formazione per le aziende; *Saperespresso*, l'assistenza a distanza per start up e microimprese; *Rete Vendita* , formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto *FarsiApp* , ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.



EVENTO PRESENTAZIONE LIBRO

Farsi Strada - Paolo Brutti

Mercoledì 13 luglio | Alle ore 19:00

Hotel Crowne Plaza, Via Belgio 16, Verona

Farsi Strada®

Il giardino d'inverno dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, narratrice e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti

www.farsistrada.it

https://www.farsistrada.it/

INpress
ufficio stampa

COMUNICATO STAMPA

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

Inpress 4 Luglio 2022

Verona (VR) – Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* (Modena, TM Terra Manique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano*. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale



dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità. *Farsi Strada* è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio *Farsi Strada*, vengono presentate dieci *case history* che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da *Farsi Strada* e cioè: *Fare31*, la consulenza e la formazione per le aziende; *Saperespresso*, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; *Rete Vendita*, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto *FarsiApp*, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti
www.farsistrada.it
info@farsistrada.it

COMUNICATI-STAMPA.NET

EDITORIA

COMUNICATO STAMPA

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

05/07/22 Veneto (Verona)

di Giovanni Criscione

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, un libro che primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia. Il suo autore, Paolo Brutti è consulente di negoziazione, formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti e sagace ideatore del metodo di lavoro Farsi Strada.



Verona (VR) - Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.
Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti.

La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: Farsi Strada è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il locus amoenus in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio Farsi Strada, vengono presentate dieci case history che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da Farsi Strada e cioè: Fare31, la consulenza e la formazione per le aziende; Saperespresso, l'assistenza a

distanza per start-up e microimprese; Rete Vendita, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto FarsiApp, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti
www.farsistrada.it
info@farsistrada.it

La prima pagina .it

COME AVERLA VINTA SUI FORNITORI DI TRASPORTO DELLE MERCI, IL LIBRO DI PAOLO BRUTTI IN UNA PRESTIGIOSA PRESENTAZIONE A VERONA

Di INPress - Luglio 6, 2022



Verona (VR) – Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano*. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: *Farsi Strada* è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio *Farsi Strada*, vengono presentate dieci *case history* che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per

comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da *Farsi Strada* e cioè: *Fare31*, la consulenza e la formazione per le aziende; *Saperespresso*, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; *Rete Vendita*, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto *FarsiApp*, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

intopic
il panorama informativo italiano

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

Pubblicata da: Inpress Lunedì, 4 Luglio 2022 | 1 lettura



Verona (VR) - Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: Farsi Strada è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il locus amoenus in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti

giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio Farsi Strada, vengono presentate dieci case history che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da Farsi Strada e cioè: Fare31, la consulenza e la formazione per le aziende; Saperespresso, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; Rete Vendita, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto FarsiApp, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti
www.farsistrada.it
info@farsistrada.it

COMUNICATIVAMENTE

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

Verona (VR) - Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano*. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: *Farsi Strada* è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese

racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio *Farsi Strada*, vengono presentate dieci *case history* che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da *Farsi Strada* e cioè: *Fare31*, la consulenza e la formazione per le aziende; *Saperespresso*, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; *Rete Vendita*, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto *FarsiApp*, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti

www.farsistrada.it

info@farsistrada.it

Approfondimento: https://www.inpressufficiostampa.com/2022/07/come-averla-vinta-sui-fornitori-di.html

Comunicato di inpress | Pubblicato Lunedì, 04-Lug-2022 | Categoria: Eventi

Tags: logistica, management, verona, trasporti

JOY Free Press

Il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

4 Lug 2022 | Economia · Persone · Servizi · Startup
Tags: Building Management · conferenze logistica supply chain intralogistica · logistica · management · Paolo Brutti · supply chain · Trasporti



Verona (VR) – Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano*. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: *Farsi Strada* è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio *Farsi Strada*, vengono presentate dieci *case history* che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da *Farsi Strada* e cioè: *Fare31*, la consulenza e la formazione per le aziende; *Saperespresso*, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; *Rete Vendita*, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto *FarsiApp*, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti

www.farsistrada.it

info@farsistrada.it



AREA-PRESS.EU

COMUNICATI STAMPA & PRESS RELEASE

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

Posted on 10 Luglio 2022 by inpress



Verona (VR) – Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano*. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: *Farsi Strada* è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio *Farsi Strada*, vengono presentate dieci *case history* che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da *Farsi Strada* e cioè: *Fare31*, la consulenza e la formazione per le aziende; *Saperespresso*, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; *Rete Vendita*, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto *FarsiApp*, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti

www.farsistrada.it

info@farsistrada.it

NellaNotizia

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

4 luglio 2022



Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, un libro che primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia. Il suo autore, Paolo Brutti è consulente di negoziazione, formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti e sagace ideatore del metodo di lavoro Farsi Strada.

Verona (VR) - Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano*. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: *Farsi Strada* è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio *Farsi Strada*, vengono presentate dieci *case history* che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da *Farsi Strada* e cioè: *Fare31*, la consulenza e la formazione per le aziende; *Saperespresso*, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; *Rete Vendita*, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto *FarsiApp*, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti

www.farsistrada.it

info@farsistrada.it

Comunicati stampa

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

9 Luglio 2022 da inpress



Verona (VR) – Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano*. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: *Farsi Strada* è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter

arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio *Farsi Strada*, vengono presentate dieci *case history* che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da *Farsi Strada* e cioè: *Fare31*, la consulenza e la formazione per le aziende; *Saperespresso*, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; *Rete Vendita*, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto *FarsiApp*, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti

www.farsistrada.it

info@farsistrada.it

ARTICLE-MARKETING.EU

article marketing & press release

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

by inpress | 10 Luglio 2022 | in Aziende, Eventi, Libri, Marketing, Professionisti



Verona (VR) – Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano*. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: *Farsi Strada* è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove

desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio *Farsi Strada*, vengono presentate dieci *case history* che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da *Farsi Strada* e cioè: *Fare31*, la consulenza e la formazione per le aziende; *Saperespresso*, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; *Rete Vendita*, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto *FarsiApp*, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti

www.farsistrada.it

info@farsistrada.it

Tags: logistica, Paolo Brutti, supply chain, trasporti, Verona

AGORA VOX Italia
Il cittadino fa notizia
mercoledì 6 luglio 2022

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona



Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, un libro che primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia. Il suo autore, Paolo Brutti è consulente di negoziazione, formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti e sagace ideatore del metodo di lavoro _Farsi Strada_.

Verona (VR) - Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano*. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema

fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: *Farsi Strada* è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio *Farsi Strada*, vengono presentate dieci *case history* che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da *Farsi Strada* e cioè: *Fare31*, la consulenza e la formazione per le aziende; *Saperespresso*, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; *Rete Vendita*, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto *FarsiApp*, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve da fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Za Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti

www.farsistrada.it

info@farsistrada.it

MEDIASDATABANK

Inpress events & comunication - 05/07/2022

Il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci è un libro che ha il primato di analizzare le complicate relazioni tra fornitori di merci e aziende clienti in Italia. Il suo autore, Paolo Brutti, è consulente di negoziazione, formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti e sagace ideatore del metodo di lavoro Farsi Strada.

Leggi l'intero comunicato

***Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci*, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona**

Verona (VR) - Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano*. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: *Farsi Strada* è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio *Farsi Strada*, vengono presentate dieci *case history* che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi

suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da *Farsi Strada* e cioè: *Fare31*, la consulenza e la formazione per le aziende; *Saperespresso*, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; *Rete Vendita*, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto *FarsiApp*, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti
www.farsistrada.it
info@farsistrada.it

CONTROLUCE
ISSN 1973-9168

Luglio 09 08:11 2022

by Farsistrada

Verona (VR) – Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. ***Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci*** (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di **Paolo Brutti**, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì **13 luglio alle ore 19** presso Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.
Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano*. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della *supply chain* a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: Farsi Strada è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: «È questo un *naming* che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione».

Il libro gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di *supply chain management*, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio Farsi Strada, vengono presentate dieci *case history* che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa

consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo *win-win* con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da Farsi Strada e cioè: Fare31, la consulenza e la formazione per le aziende; Saperespresso, l'assistenza a distanza per *start-up* e microimprese; Rete Vendita, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto FarsiApp, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il *Winter Garden* dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona ospiterà la presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, *storyteller* e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea di imprenditori, *manager* e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

www.farsistrada.it

VERONASERA

EVENTI / INCONTRI

"Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci", il libro di Paolo Brutti si presenta a Verona

★★★☆☆





DOVE

Hotel Crowne Plaza

Via Belgio, 16

QUANDO

Dal 13/07/2022 al 13/07/2022

19.00

PREZZO

GRATIS

ALTRE INFORMAZIONI

Sito web farsistrada.it



Daniela

05 luglio 2022 10:27

Il libro "Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci" di Paolo Brutti sarà presentato mercoledì 13 luglio alle 19 all'Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Verona. Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: "Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano". Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. È il creatore del marchio "Farsi Strada" e di un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi nella "selva oscura" del mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci.

"Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci" gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di economia e gestione delle imprese al dipartimento di economia aziendale dell'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto «importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica».

Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio Farsi Strada, vengono presentate dieci case history che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali; i preziosi suggerimenti alle start-up di e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto; le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori.

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci a ZAI (VR)

13 Luglio @ 19:00 GRATUITO



Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci

Modena, TM Terra Marique, luglio 2022

mercoledì 13 luglio alle ore 19

Hotel Crowne Plaza – Via Belgio 16, a Zai Verona (VR)

Presentazione del Libro Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci a Verona (VR) – Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile.

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.
Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano.

Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di

distribuzione della merce.

Paolo Brutti

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti.

La sua è una storia avvincente.

Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: Farsi Strada è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci.

È il locus amoenus in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti.

Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta.

Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare.

Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica".

Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio Farsi Strada, vengono presentate dieci case history che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente.

È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori.

Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Le insidie delle voci accessorie

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi.

Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in

azienda e in particolare dai fornitori.

Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da Farsi Strada e cioè: Fare31, la consulenza e la formazione per le aziende; Saperespresso, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; Rete Vendita, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto FarsiApp, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

La location

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti
www.farsistrada.it
info@farsistrada.it

Giovanni Criscione

Veneto e Dintorni

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona



EVENTO PRESENTAZIONE LIBRO

Farsi Strada - Paolo Brutti

Mercoledì 13 luglio | Alle ore 19:00

Hotel Crowne Plaza, Via Belgio 16, Verona

Farsi Strada®

Tipologia:

Presentazione

Quando:

13 Luglio 2022

Dove:

Hotel Crowne Plaza, Verona in provincia di **VERONA**

Descrizione:

***Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci*, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona**

Verona (VR) - Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. *Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci* (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.
Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: *Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano*. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità

mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: *Farsi Strada* è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio *Farsi Strada*, vengono presentate dieci *case history* che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da *Farsi Strada* e cioè: *Fare31*, la consulenza e la formazione per le aziende; *Saperespresso*, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; *Rete Vendita*, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto *FarsiApp*, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti
www.farsistrada.it
info@farsistrada.it

BookVille.it

La Città del libro e dei lettori

7 lug 2022

Copertina	Titolo	Autore	Trama		
	Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci	Paolo Brutti	Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia. Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce. Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: Farsi Strada è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il locus amoenus in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada", mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione". Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio Farsi Strada, vengono presentate dieci case history che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione. Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da Farsi Strada e cioè: Fare31, la consulenza e la formazione per le aziende; Saperespresso, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; Rete Vendita, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto FarsiApp, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.	Dettaglio	LIBRERIA

politicamentecorretto.com
direttore responsabile Salvatore Viglia



Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

Verona (VR) – Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.



Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: Farsi Strada è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci.

È il locus amoenus in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".
Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica".

Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio Farsi Strada, vengono presentate dieci case history che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.
Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da Farsi Strada e cioè: Fare31, la consulenza e la formazione per le aziende; Saperespresso, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; Rete Vendita, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto FarsiApp, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

7 lug 2022

"Come averla vinta" di Paolo Brutti per Terra Marique Edizioni.

Verona (VR) – Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.



Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

È il locus amoenus in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".
Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica".

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: Farsi Strada è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci.

CQ24
BlogCQ24.com



Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

Redazione Luglio 6, 2022

Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: Farsi Strada è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci.

È il locus amoenus in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica".

Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio Farsi Strada, vengono presentate dieci case history che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori.
Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da Farsi Strada e cioè: Fare31, la consulenza e la formazione per le aziende; Saperespresso, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; Rete Vendita, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto FarsiApp, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.
Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Tags: libro, Paolo Brutti

Hot-News.it
il portale hot con notizie da tutto il mondo!

LUG 04 2022

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

Scritto Da **Redazione** (Fonte: InPressUfficioStampa.Com)

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona Verona (VR) - Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale



nazionale in un evento irrinunciabile. Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona. Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: Farsi Strada è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci. È il locus amoenus in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione". Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica". Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio Farsi Strada, vengono presentate dieci case history che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori.

Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da Farsi Strada e cioè: Fare31, la consulenza e la formazione per le aziende; Saperespresso, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; Rete Vendita, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto FarsiApp, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.Info e **contattiwww.farsistrada.itinfo@farsistrada.it--** Inpress events & communication S.r.l.s.partita i.v.a. 01614790887Ragusa, Via Dante Alighieri 93mail: inpress.ragusa@gmail.comcell. 334 318 0438siti web: www.inpressweb.comwww.inpressufficiostampa.com INpress

Blogarama

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

Tags: averla vinta sui trasporto delle merci vinta sui fornitori

JULY 4TH 2022



Verona (VR) - Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. Come Averla Vinta Sui fornitori di trasporto delle merci (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona. Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano.

Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.
Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: Farsi Strada è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci.

È il *locus amoenus* in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei

trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla Vinta Sui Fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica".

Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio Farsi Strada, vengono presentate dieci case history che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-

commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori. Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da Farsi Strada e cioè: Fare31, la consulenza e la formazione per le aziende; Saperespresso, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; Rete Vendita, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto FarsiApp, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti

www.farsistrada.it

info@farsistrada.it

LIVENET

LIBRI

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci, il libro di Paolo Brutti in una prestigiosa presentazione a Verona

by Comunicato Stampa | 10 Luglio 2022



Verona (VR) – Un'assoluta novità nel panorama della letteratura imprenditoriale nazionale in un evento irrinunciabile. Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci (Modena, TM Terra Marique, luglio 2022) di Paolo Brutti, che per primo indaga i difficili rapporti tra i fornitori di trasporti di merci e le aziende clienti in Italia, sarà presentato mercoledì 13 luglio alle ore 19 nel rinomato Hotel Crowne Plaza in Via Belgio 16, a Zai Verona.

Il sottotitolo del libro, fresco di pubblicazione, chiarisce il target: Guida pratica per imprenditori, manager e responsabili della supply chain che vogliono viaggiare senza freno a mano. Si tratta di un testo specialistico ad alta leggibilità e di forte impatto umano, che stimola l'interesse delle figure imprenditoriali e dirigenziali a una maggiore conoscenza del mondo della logistica e dei trasporti e invoglia i responsabili di tali ambiti e della supply chain a inaugurare un atteggiamento di apertura verso la possibilità di confronto con la figura dell'esperto in materia di fornitura e di distribuzione della merce.

Paolo Brutti è consulente di negoziazione, accreditato formatore di manager e responsabili nel settore della logistica e dei trasporti. La sua è una storia avvincente. Nel 2019, all'apice del successo come dirigente aziendale, poco prima di un momento storico di estrema fragilità mondiale dovuto allo scoppio della pandemia, decide di cambiare rotta, di rimettersi in gioco: raccoglie tutta la sua caparbietà, le conoscenze e l'esperienza lavorativa di venticinque anni nel mondo imprenditoriale e crea un marchio di straordinaria qualità: Farsi Strada è un metodo di lavoro messo a servizio di chi cerca di districarsi e uscire indenne da quella "selva oscura" che è il mondo della gestione della logistica e dei rapporti con i fornitori di trasporti delle merci.

È il locus amoenus in cui Brutti ha concepito il suo libro e di cui spiega il profondo senso espressivo: "È questo un naming che racconta il processo e il risultato del mio lavoro. In quel farsi c'è un cambiamento, un movimento dinamico in avanti. Aiuto i miei clienti a riuscire meglio nel loro lavoro con preziosi consigli volti a una formazione professionale più consapevole e attenta. Il secondo significato è "diventare strada": mi metto al servizio dei miei clienti perché loro possano arrivare proprio là dove desiderano o dove non sanno ancora di poter arrivare. Il terzo significato ci riporta al mondo dei trasporti: farsi largo tra le tante opportunità che ci sono nel mercato ma anche un farsi strada reale dove i corrieri e i trasporti giungono a destinazione".

Come averla vinta sui fornitori di trasporto delle merci gode dell'autorevole prefazione di Ivan Russo, professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Economia Aziendale all'Università di Verona nonché esperto di supply chain management, logistica e marketing, che sottolinea il merito del contributo di Paolo Brutti in quanto "importante strumento di formazione e cultura nell'ambito della logistica".

Di seguito, dopo un'introduzione in cui l'imprenditore veronese racconta il suo percorso professionale e la nascita del marchio Farsi Strada, vengono presentate dieci case history che rivelano le fragilità di un matrimonio complicato tra il fornitore di trasporti e il cliente. È a quest'ultimo che l'autore offre indicazioni per comprendere le tariffe, i coefficienti e per valutare in modo corretto le voci accessorie, e dispensa consigli utili in merito alle più adeguate strategie per imparare a negoziare e a tutelare i propri interessi in un proficuo dialogo win-win con i fornitori. Ne viene fuori l'idea di un cliente più consapevole e padrone del proprio modus operandi e quella di un fornitore di trasporti non più onnisciente e unico stratega in fase di negoziazione.

Un particolare rilievo meritano i capitoli che affrontano le insidie delle voci accessorie come il supplemento carburante, tema dolente e di rilevante attualità per i responsabili aziendali, i preziosi suggerimenti alle start-up e-commerce a caccia del migliore servizio offerto dai fornitori di trasporto, le sfide e gli scenari ai quali vanno incontro le aziende rispetto al modello liquido che caratterizza il mondo dei trasporti e in generale quello manageriale oggi. Il tutto insaporito da una serie di esercizi e informazioni tecniche che non sempre vengono elargiti in azienda e in particolare dai fornitori.

Un'attenzione speciale va ai servizi offerti da Farsi Strada e cioè: Fare31, la consulenza e la formazione per le aziende; Saperespresso, l'assistenza a distanza per start-up e microimprese; Rete Vendita, formazione e organizzazione di un settore fondamentale, quello dei venditori che sono i primi ambasciatori di un'azienda; e soprattutto FarsiApp, ovvero l'applicazione ideata e brevettata da Brutti, che consente l'analisi e la verifica delle fatture che il cliente riceve dal fornitore di trasporti nell'ottica di un risparmio di tempo e di costi.

Il Winter Garden dell'Hotel Crowne Plaza di Zai Verona sarà la meravigliosa location della presentazione del libro di Brutti quale illuminante contributo e capitolo iniziale di una specifica collana di riferimento. Condurrà la serata Elisabetta Gallina, giornalista, storyteller e conduttrice televisiva. Sarà presente una platea attenta e competente di imprenditori, manager e responsabili di importanti aziende, non solo veronesi ma provenienti da altre città del nord Italia.

Info e contatti

www.farsistrada.it

info@farsistrada.it