

FUTUR LAB  idee  
innovazione  
formazione

● PERCORSO DI FORMAZIONE MANAGERIALE  
E IMPRENDITORIALE PER GLI OTTICI AGO

# L'OTTICO DEL FUTURO

TRA  
NUMERI  
CUORE  
INNOVAZIONE

Edizione 2025-2026

Futurlab è un progetto di formazione



Fanno parte di Alleanza Gruppi Ottica i network



Ottici Associati

Accademia di formazione patrocinata da:



HOYA



# L'OTTICO DEL FUTURO



## TRA NUMERI, CUORE E INNOVAZIONE

Il mercato dell'ottica sta attraversando una trasformazione epocale.

La concorrenza online, l'evoluzione delle aspettative dei consumatori e la digitalizzazione accelerata stanno ridefinendo le regole del gioco.

Non basta più essere ottici tecnicamente preparati: serve diventare imprenditori agili capaci di orchestrare competenze multidisciplinari in un ecosistema sempre più complesso.

## LA TRIPLICE SFIDA



### DIMENSIONE ANALITICA

Il successo nell'ottica moderna risiede nell'analisi dei dati. Dalla redditività alla gestione delle scorte e del flusso di cassa, ogni decisione deve essere supportata dai numeri.

**Padroneggiare la pianificazione finanziaria è fondamentale per trasformare l'intuizione in una strategia vincente e garantire la crescita del business.**



### DIMENSIONE RELAZIONALE

In un mondo sempre più digitale, la dimensione relazionale è un vantaggio competitivo fondamentale. L'empatia e la capacità di creare connessioni autentiche con i clienti, supportate da **systemi CRM avanzati e consulenze personalizzate, permettono di trasformare ogni vendita in un servizio distintivo e di fidelizzare il cliente nel tempo.**



### DIMENSIONE INNOVATIVA

L'innovazione nel settore ottico significa abbracciare il futuro senza dimenticare le tradizioni. **Sfruttando l'intelligenza artificiale** per un'analisi competitiva e uno storytelling efficace, e costruendo un forte personal branding, **è possibile ampliare la propria presenza digitale e creare nuovi punti di contatto con i clienti.**



# L'EVOLUZIONE NECESSARIA

L'Ottico manager evoluto è in grado di:

- **Gestire team attraverso protocolli condivisi**
- **Programmare investimenti strategici**
- **Costruire brand coerenti online e offline.**

Il cambiamento non è più opzionale.  
Chi saprà integrare analisi, relazioni e innovazione  
guiderà la prossima generazione del retail ottico verso  
orizzonti di crescita sostenibile e profittabilità duratura.

# 4 PILASTRI FORMATIVI

Il programma formativo si articola su quattro pilastri fondamentali che coprono l'intero spettro delle competenze necessarie per la gestione imprenditoriale nel settore ottico.



## AMMINISTRO

### GESTIONE AMMINISTRATIVA E FINANZIARIA

- Aspetti fiscali e tributari
- Redditività del punto vendita
- Controllo di gestione e budget
- Normative e aspetti legali



## VENDO

### TECNICHE DI VENDITA E RELAZIONE CON IL CLIENTE

- Strategie commerciali avanzate
- Gestione del processo di vendita
- Customer experience e fidelizzazione
- Analisi del mercato ottico



## GESTISCO

### MANAGEMENT E ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

- Leadership e gestione del team
  - Organizzazione operativa
  - Pianificazione strategica
- Sistemi di controllo e monitoraggio



## COMUNICO

### MARKETING E COMUNICAZIONE DIGITALE

- Personal branding per ottici
- Marketing digitale e social media
  - CRM e gestione clienti
- Intelligenza artificiale applicata al business

# 2 PERCORSI FORMATIVI



Il programma mira a formare leader consapevoli nel settore ottico, capaci di gestire con competenza tutti gli aspetti del business, dall'amministrazione alla comunicazione, integrando tradizione e innovazione per una gestione moderna e competitiva del punto vendita.



**Novotel Milano Linate**  
Via Mecenate, 121  
20138 Milano

FUTUR  
LAB  idee  
innovazione  
formazione

## MODULO BASE



**3 GIORNATE IN PRESENZA**

Dedicate a chi si avvicina per la prima volta alla gestione imprenditoriale, con contenuti essenziali e pratici per iniziare il percorso manageriale.

- **Numeri in vista**
- **Clienti al centro**
- **Gestire con empatia**

## MODULO AVANZATO



**7 GIORNATE IN PRESENZA**

Progettate e coordinate per i professionisti che vogliono eccellere e sviluppare competenze specialistiche, con focus su innovazione, tecnologie emergenti e strategie avanzate.

- **Dalla gestione alla proiezione**
- **Osserva, analizza, decidi**
- **Strategie finanziarie e fiscali per ottici**
- **Conoscere per comunicare**
- **Distinguersi per esistere**
- **Comunicare per connettere**
- **Colori, visi e scelte**



**TAVOLA ROTONDA**  
Il Futuro dell'Imprenditore Ottico

Accademia di formazione patrocinata da:



**HOYA**



**MARCOLIN**



# IL PROGRAMMA

## MODULO BASE



- **NUMERI IN VISTA**  
Controllo, redditività e gestione per ottici evoluti

Il punto di partenza, come nella passata edizione, del piano base è la fase **come e cosa amministrare** nel corso della quale Anna Gatti affronterà le tematiche legate alla misurazione della redditività del punto vendita, l'analisi del ruolo delle diverse categorie merceologiche, la lettura degli indicatori di performance e i sistemi di controllo e di identificazione delle aree di miglioramento. Verranno poi forniti strumenti pratici (foglio excel) per la gestione del Cash Flow annuale e la gestione delle giacenze di magazzino.

### PILASTRO FORMATIVO



AMMINISTRO

### RELATRICE



ANNA GATTI

### DATA



Lunedì  
3 NOVEMBRE



- **CLIENTI AL CENTRO**  
Dati, relazioni e strategie per vendere con successo

La fase propedeutica per **come e cosa vendere e comunicare** gestita da Letizia Melchiorre si occuperà della raccolta, organizzazione e utilizzo dei dati dei clienti attraverso un sistema di CRM, per la creazione di un'esperienza d'acquisto personalizzata. Comprendere il Cliente, guidare e gestire la comunicazione da e per target selezionati, ipotizzare e costruire programmi di fidelizzazione attraverso la creazione di campagne di marketing mirate e personalizzate frutto dei dati ricavati dal gestionale interno saranno il filo conduttore di questa fase di crescita manageriale. La Channel Strategy e mappatura dei pubblici sulla base dell'analisi del venduto 2024 del pdv saranno poi oggetto pratico della creazione e revisione del piano marketing.

### PILASTRO FORMATIVO



COMUNICO



VENDO

### RELATRICE



LETIZIA  
MELCHIORRE

### DATA



Lunedì  
17 NOVEMBRE



- **GESTIRE CON EMPATIA**  
la vendita tra persone, servizi e valore umano

Il punto di partenza di Roberto Pregliasco per **come e cosa gestire**, come nella passata edizione, vedrà la giornata incentrata su "La vendita personale, del servizio e del prodotto". Saper ascoltare, saper interagire, saper essere a fianco dei Clienti e dei collaboratori. L'obiettivo è instaurare relazioni empatiche e saper essere coach di se stessi e degli altri. La crescita personale e professionale come passaggio verso una crescita consapevole e "ragionata".

### PILASTRO FORMATIVO



GESTISCO

### RELATORE



ROBERTO  
PREGLIASCO



Lunedì  
26 GENNAIO

## MODULO AVANZATO



### • DALLA GESTIONE ALLA PROIEZIONE Strumenti e strategie per l'ottico manager

Alla prima fase del **cosa e come amministrare** di **Anna Gatti** farà seguito un approfondimento sul concetto di "Imprenditore Agile".

Un Imprenditore-Manager che deve sapere come programmare il punto vendita con una visione a medio e lungo termine, attraverso la condivisione di protocolli gestionali, che tengano conto della marginalità e del ruolo dei collaboratori.

Gli strumenti pratici affronteranno i calcoli previsionali sia di vendita che di acquisto attraverso la creazione di budget sia a volumi che a valore.

#### PILASTRO FORMATIVO



AMMINISTRO

#### RELATRICE



ANNA GATTI

#### DATA



Lunedì  
1 DICEMBRE



### • OSSERVA, ANALIZZA, DECIDI Posizionamento e KPI per vendere meglio

La fase di approfondimento del **come e cosa vendere** di **Letizia Melchiorre** affronterà uno dei temi cardine della crescita imprenditoriale degli ottici AGO: come osservare i concorrenti e prendere decisioni informate, interpretare il nostro posizionamento sul mercato e individuare opportunità per migliorare prodotti, servizi e comunicazione.

In conclusione di questo modulo i partecipanti potranno praticamente passare dall'analisi swot al piano d'azione e all'individuazione dei kpi più utili alla verifica dei risultati delle azioni commerciali.

#### PILASTRO FORMATIVO



VENDO

#### RELATRICE



LETIZIA  
MELCHIORRE

#### DATA



Lunedì  
12 GENNAIO



### • STRATEGIE FINANZIARIE E FISCALI PER OTTICI

Fai rendere al massimo la tua impresa e investi al meglio

Un intervento "tecnico" di **Giovanni Comacchio e Luisella Pozzi** specializzati nel settore ottico su quelli che possono essere gli aspetti fiscali inerenti alla gestione del punto vendita di ottica fornirà nuove informazioni e competenze agli ottici-imprenditori che vogliono finalmente **capire e governare** la gestione fiscale e finanziaria del loro negozio.

Parleremo di:

- **Liquidità e utile d'impresa:** come mai spesso non coincidono, e come cambiare le cose.
- **Tasse e strategia fiscale:** paghi troppo o stai solo usando le strategie sbagliate?
- **Cambio generazionale e passaggi di proprietà:** come non farsi travolgere.
- **Investimenti, rendite e patrimonio personale:** far fruttare i guadagni invece di vederli sparire.
- **Il commercialista parla arabo?** Ti diamo le basi per capire (e farti capire).

Un corso pratico, chiaro e strategico per ottici che vogliono cogliere le opportunità del fare impresa.

#### PILASTRO FORMATIVO



AMMINISTRO

#### RELATRICE



GIOVANNI  
COMACCHIO  
LUISELLA  
POZZI

#### DATA



lunedì  
9 FEBBRAIO

# IL PROGRAMMA

## MODULO AVANZATO



- **CONOSCERE PER COMUNICARE**  
Comprendere il percorso creativo e imparare a comunicare in modo più efficace

La prima giornata con relatori **Lorenzo Manzoni e Alberto Favret** si concentra sulla comprensione del processo creativo e sul miglioramento delle competenze comunicative. I partecipanti esplorano come nasce una collezione di occhiali, dal momento dell'ispirazione iniziale alla produzione finale, passando attraverso studio dei trend, creazione di moodboard, design e sviluppo tecnico.

Particolare attenzione viene dedicata all'evoluzione della comunicazione moderna, analizzando stili comunicativi, branding e posizionamento strategico. I partecipanti apprendono concetti fondamentali come USP (unique selling proposition), target di riferimento e storytelling efficace.

La sessione introduce l'intelligenza artificiale come strumento di supporto concreto, spiegando le differenze tra AI tradizionale e generativa, i principali modelli LLM disponibili e le loro potenzialità nella creazione di contenuti testuali, visivi e multimediali. Vengono insegnate tecniche di prompting efficace per ottenere risultati ottimali dall'AI, insieme a strategie narrative che integrano creatività umana e supporto artificiale. La giornata si conclude con esempi pratici di creazione di contenuti utilizzando strumenti di ricerca avanzata e knowledge base.

### PILASTRO FORMATIVO



COMUNICO

### RELATORI



LORENZO  
MANZONI  
ALBERTO  
FAVRET

### DATA



Lunedì  
23 FEBBRAIO



- **DISTINGUERSI PER ESISTERE**  
Un laboratorio pratico di comunicazione, branding e AI

La seconda giornata con **Lorenzo Manzoni e Alberto Favret** si trasforma in un laboratorio pratico dove i partecipanti potranno applicare concretamente i concetti appresi. La sessione inizia con l'analisi dei dati di vendita, insegnando come leggere e interpretare le informazioni commerciali per individuare tendenze e abitudini della clientela, utilizzando l'AI per generare insight utili nel rispetto della privacy.

Attraverso esercizi creativi come il "ritratto cinese", i partecipanti esplorano l'identità del proprio brand, individuano i valori fondamentali e costruiscono una mappa strategica per guidare le future scelte comunicative.

Il corso approfondisce tecniche di brainstorming integrato con AI e l'approccio laterale, includendo il metodo dei "6 cappelli per pensare" per affrontare le problematiche da diverse prospettive. La parte finale si concentra sulla creazione pratica di contenuti digitali per blog, social media e email marketing, utilizzando strumenti AI per generare materiali visivi e narrativi. La giornata culmina nella costruzione di un ecosistema comunicativo completo, fornendo ai partecipanti azioni immediate per innovare la propria strategia di comunicazione attraverso l'integrazione intelligente dell'intelligenza artificiale.

### PILASTRO FORMATIVO



COMUNICO

### RELATORI



LORENZO  
MANZONI  
ALBERTO  
FAVRET

### DATA



Lunedì  
2 MARZO

## MODULO AVANZATO



- **COMUNICARE PER CONNETTERE**  
Brand, social e strategie per l'ottico digitale

Un'ulteriore fase di approfondimento del **come e cosa comunico** che va ad integrare le competenze tecniche e gestionali dell'ottico sarà a cura di **Nadia Bertana** e approfondirà le tematiche di digital marketing attraverso un'analisi degli strumenti messi a disposizione degli utenti per la creazione di un profilo web e social coerente e preciso. Saper interagire con gli "attori" e i fornitori di servizi, saper fare e comprendere le scelte strategiche legate a questi indispensabili strumenti è oggi la sfida più importante e complessa per gli imprenditori ottici. Costruire e mantenere un brand coerente e profittevole è la sfida del digital marketing.

### PILASTRO FORMATIVO



COMUNICO

### RELATRICE



NADIA  
BERTANA

### DATA



Lunedì  
16 MARZO



- **COLORI VISI E SCELTE**  
Il valore della consulenza nella vendita fashion

Il corso di **Alessandra Boaro** prosegue nel solco della fase di approfondimento del **come e cosa gestisco e vendo**. Passare dalla vendita delle oftalmiche a quella delle montature e del "mondo fashion" che ad esse sottende non è cosa facile. La docente affronterà quindi gli aspetti di armocromia e di analisi del viso in funzione dei trend di mercato e degli aspetti psicologici e di comunicazione che influenzano le scelte dei consumatori. Non vendita di getto ma approccio e servizio distintivo.

### PILASTRO FORMATIVO



COMUNICO VENDO

### RELATRICE



ALESSANDRA  
BOARO

### DATA



Lunedì  
30 MARZO



## NOVITÀ

### TAVOLA ROTONDA E INCONTRO DI CHIUSURA CORSO

#### Il Futuro dell'imprenditore Ottico

Con la giornata di chiusura chiederemo una sintesi costruttiva degli interventi a tutti i docenti presenti e con loro intavoleremo una tavola rotonda sul futuro dell'imprenditore Ottico e sulle ipotesi di sviluppo che la formazione in generale e Futurlab in particolare possono offrire all'Ottico del futuro. Approfondiremo le valutazioni dei partecipanti in funzione dello sviluppo futuro. Condivideremo con tutti le strategie di crescita di AGO e del suo Centro Servizi.



Lunedì  
13 APRILE

# I MIGLIORI FORMATORI

Abbiamo selezionato i docenti basandoci su competenza, qualità, originalità e affidabilità. La loro esperienza è in grado di informare, combinando conoscenze teoriche e pratiche con un approccio innovativo e coinvolgente.



## Anna GATTI

Lavora per migliorare la gestione del punto vendita e sfruttare al massimo tutte le informazioni sul traffico della clientela, tasso di conversione delle vendite, numero di scontrini emessi, tipologia di vendita, scontrino medio, vendita per mq, rotazione stock e incidenza delle scorte, e molto altro; ma anche, sul livello di soddisfazione della clientela, sulla fedeltà, sulle proposte commerciali, sui social network e sul sito internet.

### PILASTRO FORMATIVO



AMMINISTRO

### CORSO



NUMERI IN VISTA



DALLA GESTIONE ALLA PROIEZIONE



## Letizia MELCHIORRE

Si occupa di strategie di marketing per il centro ottico. Con Anna Gatti ha dato vita al progetto Syncro, il primo sistema dinamico di CRM per l'ottica in Italia che consente, grazie all'analisi del venduto e al comportamento di acquisto dei clienti, di elaborare strategie di marketing efficaci e misurabili, attivate tramite strumenti informatici innovativi e automatizzati.

### PILASTRO FORMATIVO



COMUNICO



VENDO

### CORSO



CLIENTI AL CENTRO



OSSERVA, ANALIZZA, DECIDI



## Roberto PREGLIASCO

Progetta metodi e soluzioni per il potenziamento delle competenze individuali e di team attraverso metodologie diverse, dal coaching al team building. Consulente per varie aziende del settore insegna in corsi di form azione oltre a collaborare con Università e organizzazioni di categoria. Il suo ultimo libro "Il futuro dell'Ottica - Guida & strategie per il Retail" è stato presentato e apprezzato a Mido 2024.

### PILASTRO FORMATIVO



GESTISCO

### CORSO



GESTIRE CON EMPATIA



### Nadia BERTANA

SEO Specialist e Digital Manager, supporta aziende e retailer nella loro trasformazione digitale. Il suo lavoro comprende l'ottimizzazione per i motori di ricerca, la gestione dei social media e la creazione di siti web in WordPress. Dopo un'analisi iniziale, implementa strategie SEO e campagne pubblicitarie, offrendo anche consulenza e formazione.



#### PILASTRO FORMATIVO



COMUNICO

#### CORSO



COMUNICARE  
PER CONNETTERE



### Lorenzo MANZONI

Affermato designer italiano con oltre 20 anni di esperienza nel settore dell'occhialeria, ha lavorato per aziende leader e ha creato collezioni per marchi internazionali.

La sua azienda Manzoni-Feel Think Design, utilizza l'AI per combinare tradizione artigianale e tecnologia per un design di occhiali performante.



#### PILASTRO FORMATIVO



COMUNICO

#### CORSO



CONOSCERE PER  
COMUNICARE



DISTINGUERSI PER  
ESISTERE



### Alberto FAVRET

Direttore creativo e fondatore dello studio Favret&co, si specializza nella creazione di identità visive per marchi, collaborando con clienti di prestigio come Nespresso e Safilo Group. È anche co-proprietario de LaCobalto, un'azienda dedicata al lusso e all'alto artigianato italiano, e svolge attività di docenza presso l'Università IULM.



#### PILASTRO FORMATIVO



COMUNICO

#### CORSO



CONOSCERE PER  
COMUNICARE



DISTINGUERSI PER  
ESISTERE

# I MIGLIORI FORMATORI



## Alessandra BOARO

Consulente d'Immagine ed esperta di Armocromia che forma professionisti del settore lusso, inclusi negozi di ottica e saloni di bellezza. I suoi corsi si focalizzano sullo sviluppo di strategie di vendita e sulla gestione del rapporto con il cliente, unendo competenze tecniche a un approccio commerciale per ottimizzare le performance di vendita.

### PILASTRO FORMATIVO



### CORSO



## Giovanni COMACCHIO

Direttore commerciale di OSM Ottica, supporta gli imprenditori del settore nel far crescere le loro aziende.

Li aiuta a delegare le mansioni operative per concentrarsi sulla strategia. Ha fondato l'Academy Perlottico, la prima scuola di business per ottici imprenditori, e si dedica anche alla formazione del personale e all'ottimizzazione dei processi aziendali.

### PILASTRO FORMATIVO



### CORSO



## Luisella POZZI

Commercialista e revisore dei conti con oltre 30 anni di esperienza. Oltre a dirigere il suo studio di consulenza fiscale e societaria, supporta le imprese in difficoltà come membro di un network. È anche docente e relatrice su argomenti come il controllo di gestione, specializzandosi nel concordato 2024.

### PILASTRO FORMATIVO



### CORSO



# LISTINO CORSI



SCANSIONA  
PER ISCRIVERTI



Accademia di formazione patrocinata da:



# FUTUR LAB

Idee  
Innovazione  
formazione

## MODULO BASE

1° Iscritto € 1.400,00 + iva  
2° Iscritto\* € 700,00 + iva

Se fai parte di **AGO** e sei un associato CIO o affiliato Ottici Associati i **prezzi a Te riservati** saranno:

1° Iscritto € 800,00 + iva  
2° Iscritto\* € 400,00 + iva

## MODULO AVANZATO

1° Iscritto € 2.500,00 + iva  
2° Iscritto € 1.250,00 + iva

Se fai parte di **AGO** e sei un associato CIO o affiliato Ottici Associati i **prezzi a Te riservati** saranno:

1° Iscritto € 1.400,00 + iva  
2° Iscritto\* € 700,00 + iva

## SINGOLO CORSO

VALIDO SOLO SUL  
MODULO AVANZATO

1° Iscritto € 400,00 + iva  
2° iscritto\* € 300,00 + iva

Se fai parte di **AGO** e sei un associato CIO o affiliato Ottici Associati i **prezzi a Te riservati** saranno:

1° Iscritto € 250,00 + iva  
2° Iscritto\* € 150,00 + iva

## PERCORSO COMPLETO

BASE+  
AVANZATO

1° Iscritto € 3.500,00 + iva  
2° Iscritto\* € 1.750,00 + iva

Se fai parte di **AGO** e sei un associato CIO o affiliato Ottici Associati i **prezzi a Te riservati** saranno:

1° Iscritto € 1.800,00 + iva  
2° Iscritto\* € 900,00 + iva

## TAVOLA ROTONDA

1° Partecipante futurlab 1a e 2a Edizione **GRATUITO**

Altri partecipanti AGO € 50,00 + iva

### REGOLAMENTO

AGO, a beneficio dei propri iscritti, contribuisce a ridurre la quota di partecipazione, riservando loro un listino dedicato. Inoltre, per i Centri Ottici AGO, il costo di partecipazione potrà essere ulteriormente compensato attraverso le politiche di acquisto messe a disposizione dalle aziende partner dell'Accademia Futurlab.

\*Il secondo o ulteriore iscritto dovrà appartenere allo stesso centro ottico.

**RICHIEDI INFO PER CARNET  
E AGEVOLAZIONI COMMERCIALI**  
info@alleanzagruppiottica.it

## MODULO BASE



LUNEDÌ  
3 NOVEMBRE



### NUMERI IN VISTA

Controllo, redditività e gestione per ottici evoluti



Anna Gatti

#### PILASTRO



AMMINISTRO



LUNEDÌ  
17 NOVEMBRE



### CLIENTI AL CENTRO

Dati, relazioni e strategie per vendere con successo



Letizia Melchiorre

#### PILASTRO



VENDO



COMUNICO



LUNEDÌ  
26 GENNAIO



### GESTIRE CON EMPATIA

La vendita tra persone, servizi e valore umano



Roberto Pregliasco

#### PILASTRO



GESTISCO





**Novotel Milano Linete**

Via Mecenate, 121  
20138 Milano

Per ulteriori info rivolgersi alla  
segreteria organizzativa.

# MODULO AVANZATO



LUNEDÌ  
1 DICEMBRE



## DALLA GESTIONE ALLA PROIEZIONE

Strumenti e strategie per l'ottico manager



**Anna Gatti**

PILASTRO



AMMINISTRO



LUNEDÌ  
12 GENNAIO



## OSSERVA, ANALIZZA, DECIDI

Posizionamento e KPI per vendere meglio



**Letizia Melchiorre**

PILASTRO



VENDO



LUNEDÌ  
9 FEBBRAIO



## STRATEGIE FINANZIARIE E FISCALI

Fai rendere al massimo la tua impresa e investi al meglio



**Giovani Comacchio e Luisella Pozzi**

PILASTRO



AMMINISTRO



LUNEDÌ  
23 FEBBRAIO



## CONOSCERE PER COMUNICARE

Comprendere il percorso creativo e imparare a comunicare in modo più efficace



**Lorenzo Manzoni e Alberto Favret**

PILASTRO



COMUNICO



LUNEDÌ  
2 MARZO



## DISTINGUERSI PER ESISTERE

Un laboratorio pratico di comunicazione, branding e AI



**Lorenzo Manzoni e Alberto Favret**

PILASTRO



COMUNICO



LUNEDÌ  
16 MARZO



## COMUNICARE PER CONNETTERE

Brand, social e strategie per l'ottico digitale



**Nadia Bertana**

PILASTRO



COMUNICO



LUNEDÌ  
30 MARZO



## COLORI VISI E SCELTE

Il valore della consulenza nella vendita fashion



**Alessandra Boaro**

PILASTRO



VENDO



GESTISCO



LUNEDÌ  
13 APRILE



## TAVOLA ROTONDA E INCONTRO DI CHIUSURA CORSO

Il futuro dell'imprenditore ottico

# CONTATTI

**ALLEANZA GRUPPI OTTICA**  
Via E. Ferri, 121r  
16161 GENOVA  
info@alleanzagruppiottica.it  
[www.alleanzagruppiottica.it](http://www.alleanzagruppiottica.it)

Muzio **GASPARINI**  
M. 335.7030143  
[muziogasparini@ottici-cio.com](mailto:muziogasparini@ottici-cio.com)

Luca **STUARDI**  
M. 348.1323058  
[stuardi@oaitalia.com](mailto:stuardi@oaitalia.com)

Barbara **NEGRARI**  
M. 333.2050218  
[negrari@oaitalia.com](mailto:negrari@oaitalia.com)



Futurlab è un progetto di formazione a cura del



Fanno parte di Alleanza Gruppi Ottica i network



Ottici Associati

Accademia di formazione patrocinata da:

