



FEDER MOBILI

FEDERAZIONE NAZIONALE
NEGOZI ARREDAMENTO

CON NOI VERSO IL FUTURO

FORMAZIONE, SOSTENIBILITÀ, TRASPARENZA

2025

CODICE
ETICO

SERVIZI

CONSULENZE

CONVENZIONI

FORMAZIONE

CONTRATTI



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA

LA VISIONE

"Federmobili 2025: un ecosistema dinamico per l'arredamento del futuro. Uniamo la forza di negozi e professionisti per anticipare le tendenze, innovare il settore e costruire insieme un domani di successo. La nostra visione si fonda su tre pilastri: Trasparenza, per trasformare le sfide in opportunità attraverso la correttezza nei rapporti e percorsi che puntino sull'eccellenza e l'innovazione; Sostenibilità, per la costruzione di un mondo dell'arredamento consapevole e responsabile; Formazione, per elevare la professionalità e la crescita di ogni imprenditore del settore. Insieme progettiamo il futuro dell'arredamento."

Stefano Calzavara, Presidente Nazionale Federmobili



CON NOI VERSO IL FUTURO. FORMAZIONE, SOSTENIBILITÀ, TRASPARENZA.

Chi siamo

La Federazione nazionale dei negozi di arredamento aderisce a Confcommercio Imprese per l'Italia ed è l'unica associazione italiana dei rivenditori indipendenti. Portavoce degli interessi della distribuzione, Federmobili promuove lo sviluppo del settore, contribuendo a rafforzare lo spirito associativo della categoria e l'interscambio delle relazioni tra i vari attori della filiera. Suo compito è tutelare i propri associati, comprendendone le esigenze, incoraggiandone la collaborazione, proponendo efficaci soluzioni alle problematiche di comune interesse. La Federazione opera su diverse aree di attività istituzionali (rappresentanza di categoria e relazioni politico-sindacali).

Soci e organizzazione provinciale

Federmobili rappresenta 15.500 imprese della distribuzione di arredamento. Sono circa 4.000 le aziende associate ai 40 sindacati dei mobiliere nelle Confcommercio distribuite in modo capillare su tutto il territorio nazionale. Il sistema Federmobili provinciali si articola a livello nazionale con le organizzazioni territoriali di Confcommercio all'interno delle quali vengono espresse le linee generali di rappresentanza, di formazione, di comunicazione e di servizi dedicati. Ogni indirizzo è stabilito in collaborazione e sinergia con la Federazione nazionale.

Vantaggi nell'aderire a Federmobili

Servizi, informazioni specifiche e dettagliate, assistenza e consulenza qualificata, corsi e convegni, campagne istituzionali rivolte al grande pubblico. Aderire a Federmobili significa tutto questo. A garanzia della loro professionalità, i soci Federmobili sottoscrivono il Codice Etico grazie al quale hanno la possibilità di utilizzare i "contratti tipo" per la vendita di mobili al dettaglio, sia nel negozio fisico che online.

Servizi in sintesi

- Studi di Settore/ISA
- Contratti Tipo anche per vendite on line
- Codice Etico
- CCNL del Commercio
- Normative e regolamenti di settore
- Confronto con Enti e Istituzioni
- Consulenza legale e fiscale
- Dialogo con la produzione
- Convenzioni
- Informazioni e assistenza
- Comunicazioni e circolari specifiche
- Sito web e pagine social
- Invio di newsletter periodiche
- Realizzazione "Osservatorio di settore"
- La guida sull' arredamento - Collana "Le Bussole" la guida sull'arredamento creata da Confcommercio insieme a Federmobili. Uno strumento operativo di gestione e allo stesso tempo un insieme di suggerimenti per gli imprenditori.



FEDERMOBILI
FEDERAZIONE NAZIONALE
NEGOZI ARREDAMENTO

1967 anno di fondazione

15.500 imprese della distribuzione

48.000 addetti

40 Federmobili associate

4000 imprese associate



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA



1945 anno di fondazione

700.000 imprese associate

1 milione di addetti

2 milioni di imprese con CCNL terziario

L'OSSERVATORIO DELLE VENDITE

“L'industria del mobile rappresenta un pilastro fondamentale dell'economia italiana, con un impatto che si estende lungo l'intera filiera, dalla produzione alla distribuzione, dal commercio ai servizi correlati. Questo settore non solo contribuisce in modo significativo al Prodotto Interno Lordo (PIL) del paese, ma riveste anche un ruolo strategico cruciale per l'occupazione, sostenendo migliaia di posti di lavoro.

In un contesto di mercato in rapida evoluzione, la Federazione è impegnata nella gestione di un Osservatorio Nazionale di Settore, uno strumento essenziale per fornire una visione chiara e aggiornata delle dinamiche del mercato. Questo osservatorio, alimentato da una raccolta di dati statistici rigorosa e continua, si avvale di piattaforme nazionali autorevoli e di indagini dirette presso le aziende, attraverso questionari periodici.

La raccolta di dati puntuali e la loro analisi approfondita sono cruciali per:

- Comprendere le tendenze del mercato: identificare i cambiamenti nelle preferenze dei consumatori, le variazioni delle vendite e l'impatto dei fattori esterni.
- Valutare le prestazioni del settore: monitorare la crescita, la redditività e la competitività delle imprese.
- Identificare opportunità di crescita: scoprire nuovi mercati, segmenti di clientela e strategie di sviluppo.

L'Osservatorio fornisce dati preziosi su:

- L'andamento temporale delle tendenze di vendita
- La distribuzione geografica delle vendite
- Le correlazioni tra diverse variabili di mercato

La gestione dell'osservatorio richiede un impegno costante e un'attenzione meticolosa ai dettagli. L'investimento in questa infrastruttura di dati si traduce in un vantaggio competitivo significativo per le imprese, consentendo loro di prendere decisioni informate e strategiche. Inoltre, l'Osservatorio fornisce informazioni preziose per la definizione di politiche pubbliche e per la ricerca accademica nel settore.”

IL CONSORZIO NAZIONALE SISTEMA ARREDO

Alla fine dell'anno 2024 è nato il Consorzio EPR, pensato e promosso da FederlegnoArredo, insieme alle aziende dell'arredo, per occuparsi del fine vita dei prodotti del settore.

L'obiettivo del Consorzio è supportare il settore nella transizione green, consentendo alle aziende di prepararsi ad una possibile futura implementazione della responsabilità estesa del produttore da parte del legislatore (EPR – Extended Producer Responsibility). FederlegnoArredo si è fatta anticipatrice di un cambiamento radicale da un punto di vista legislativo, cercando di tramutarlo in un'opportunità strategica.

Il Consorzio volontario ha preso forma ed è già operativo sotto la guida di una cabina di regia e in collaborazione con il Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. L'andamento delle attività del Consorzio dipenderà dalla collaborazione e dalla sinergia delle imprese dell'intera filiera.

A pieno titolo tutto il mondo della distribuzione, che Federmobili rappresenta, è stato coinvolto in tale processo e si è attivato per comprenderne le dinamiche e contribuire al suo funzionamento. Alla fine del mese di marzo dell'anno in corso è stato predisposto e somministrato alle aziende del nostro settore un questionario mirato. I dati che saranno raccolti diverranno fondamentali per permettere il completamento della formazione del Consorzio e progettare le azioni da intraprendere nel prossimo futuro.

La sostenibilità declinata nelle sue variabili: ambientale, sociale e di governance è di fondamentale importanza per la costruzione di un futuro in cui il consapevole e accurato trattamento del rifiuto dovrà portare a processi virtuosi di riciclo e riuso e dovrà altresì perseguire l'obiettivo del contenimento dei costi aziendali.

LE CONVENZIONI

Federmobili, grazie agli accordi raggiunti con importanti aziende leader sul territorio nazionale, appartenenti a diversi settori strategici, offre agli associati della nostra categoria, la possibilità di usufruire di un insieme di strumenti a supporto dell'attività d'impresa.

PARTNERS



Scopri le convenzioni offerte da Yolo Insurance per i soci Federmobili.

Visibilità su Google e sui social? Scopri le soluzioni studiate da Vodafone Business per Federmobili.

CORSI DI FORMAZIONE 2025 CON "ACADEMY FEDERMOBILI"

Il calendario 2025 prevede un programma di alta formazione su temi moderni ed innovativi, utili sia per la quotidianità del lavoro che per le sfide future, sviluppato in collaborazione con docenti di primaria importanza e riconosciuta eccellenza.

AREA FORMATIVA	COMUNICAZIONE E GESTIONE DELLE VENDITE		
TITOLO	VENDERE... SENZA SVENDERE – 6 ORE		
DESCRIZIONE	<p>"Sei troppo caro", "la concorrenza mi fa meno", "quanto sconto mi fai?" sono frasi che molti rivenditori d'arredo sono abituati a sentire e a cui troppo spesso si fa fatica a replicare, se non abbassando il prezzo, con conseguenze pericolose sulla redditività dello showroom. Ciò accade sia perché ci si confronta con clienti non proprio in linea con il proprio target, sia perché spesso, chi vende, ha per primo paura del suo prezzo. Il corso ha l'obiettivo di sensibilizzare i partecipanti sulle ragioni che inducono molti clienti a valutare l'offerta di arredo solo sotto il profilo del prezzo e di individuare quali azioni, strategiche e operative, possono tornare utili per farvi fronte.</p>		
ARGOMENTI TRATTATI	<ul style="list-style-type: none">• Vendere: tattica o strategia?• La mia azienda... oggi• Il prezzo: avversario o alleato?• Le "domande di vendita"• Negoziazione? Buon segno!		
CALENDARIO	05/05/2025 12/05/2025	ORARIO	9.30 - 12.30
SEDE	Online	DOCENTE	Marco Zanon

AREA FORMATIVA	PSICOLOGIA DEL COLORE		
TITOLO	CROMOPSICOLOGIA E NEUROARCHITETTURA PER I PROFESSIONISTI DEL SETTORE – 1 ORA		
DESCRIZIONE	<p>La cromopsicologia e la neuroarchitettura sono discipline interdisciplinari che esplorano l'interazione tra colori, ambiente architettonico e risposte cognitive ed emotive dell'individuo. Il seminario di presentazione di 1 ora si propone di fornire ai professionisti del settore strumenti di base per comprendere come i colori e il design degli spazi influenzino il benessere psicofisico delle persone. Attraverso approfondimenti teorici e pratici, i partecipanti esploreranno l'effetto psicologico dei colori, le loro implicazioni nel contesto architettonico e come integrare queste conoscenze nel processo progettuale.</p>		
ARGOMENTI TRATTATI	<ul style="list-style-type: none"> • Psicologia del colore: significati ed effetti emotivi • Percezione visiva e neuroscienze applicate al colore • Introduzione alla neuroarchitettura e neuroscienze cognitive • Relazione tra spazio, emozioni e processi cognitivi • Il colore come strumento progettuale negli ambienti 		
CALENDARIO	16/06/2025	ORARIO	14.00 - 15.00
SEDE	Online	DOCENTE	Samya Ilaria Di Donato

AREA FORMATIVA	MANAGEMENT E GESTIONE		
TITOLO	VENDERE... DOPO LA VENDITA – 6 ORE		
DESCRIZIONE	<p>Un "vecchio" cliente contento rappresenta un'opportunità spesso non sfruttata adeguatamente, non solo perché può riacquistare, ma soprattutto perché può indurre altri ad acquistare da noi. Il corso ha l'obiettivo di sensibilizzare i partecipanti a concepire la fase di post vendita non solo in termini di assistenza, ma soprattutto come opportunità per creare nuove occasioni d'acquisto attraverso azioni specifiche e dedicate, senza dare per scontato che il solo passaparola spontaneo sia sempre positivo ed efficace.</p>		
ARGOMENTI TRATTATI	<ul style="list-style-type: none"> • Il post-vendita: servizio o opportunità • Cosa fa il cliente dopo l'acquisto? • Cliente soddisfatto, primo testimonial • Il post-vendita per proseguire la relazione con il cliente 		
CALENDARIO	30/06/2025 07/07/2025	ORARIO	9.30 - 12.30
SEDE	Online	DOCENTE	Marco Zanon

AREA FORMATIVA	INNOVAZIONE DIGITALE		
TITOLO	INTELLIGENZA ARTIFICIALE ED EXTENDED REALITY PER I PROFESSIONISTI DELL'ARREDO- 3 ORE		
DESCRIZIONE	<p>Le tecnologie AI (intelligenza artificiale) e di extended reality (realtà aumentata, realtà virtuale, ecc.) si ripromettono di modificare lo scenario del business. È uno slogan o una vera rivoluzione? Probabilmente c'è un po' di entrambe, e in questo corso analizzeremo in che modo queste tecnologie possono aiutarci a innovare, coerentemente con le aspettative dei clienti, il modo di approcciarci al mercato.</p>		
ARGOMENTI TRATTATI	<ul style="list-style-type: none"> • Le tecnologie AI ed XR: cosa sono, come funzionano • Applicare AI ed XR all'arredo: innovazioni nella progettazione dell'offerta • Applicare AI ed XR all'arredo: innovazioni nella gestione della relazione con il cliente • Fare leva sulle tecnologie per valorizzare la nostra professionalità • Abbracciare il cambiamento tecnologico con consapevolezza 		
CALENDARIO	13/10/2025	ORARIO	9.30 - 12.30
SEDE	Online	DOCENTE	Lucio Lamberti

AREA FORMATIVA	COMUNICAZIONE E GESTIONE DELLE VENDITE		
TITOLO	COMUNICARE: COME, COSA E A CHI – 6 ORE		
DESCRIZIONE	<p>Spesso l'investimento in comunicazione è vissuto con diffidenza perché non sembra portare risultati proporzionali agli investimenti profusi. Spesso, in questi casi, ciò che manca è la definizione di un metodo che aiuti a calibrare con attenzione il target, gli strumenti e il messaggio che lo showroom vuole trasmettere.</p> <p>Il corso ha l'obiettivo di orientare i partecipanti nella valutazione delle diverse modalità e azioni di comunicazione che lo showroom ha a disposizione, per saper scegliere su quali vale realmente la pena investire per ottenere i risultati desiderati.</p>		
ARGOMENTI TRATTATI	<ul style="list-style-type: none"> • Lo showroom: negozio o azienda? • Concetto e definizione di marketing • Non si può non comunicare • Comunicare per vendere • L'investimento in comunicazione 		
CALENDARIO	10/11/2025 17/11/2025	ORARIO	9.30 - 12.30
SEDE	Online	DOCENTE	Marco Zanon



Inquadra il QR-Code
per accedere al sito
federmobili.it,
sezione "Formazione"

Come iscriversi ai corsi di formazione

Basta andare sul sito federmobili.it, sezione formazione, selezionare il corso scelto, compilare il form con i campi richiesti ed effettuare il pagamento, come indicato.

Diventa socio Federmobili

Portavoce degli interessi della distribuzione, Federmobili promuove lo sviluppo del settore, contribuendo a rafforzare lo spirito associativo della categoria e l'interscambio delle relazioni tra i vari attori della filiera. Ha il compito di tutelare i propri associati, comprendendone le esigenze, incoraggiandone la collaborazione, proponendo efficaci soluzioni alle problematiche di comune interesse. Federmobili rappresenta autorevolmente tutta la categoria presso le autorità politiche, amministrative ed economiche. Federmobili aderisce a Confcommercio Imprese per l'Italia Confederazione Generale Italiana delle Imprese, delle Attività Professionali e del Lavoro Autonomo, ed è la più grande rappresentanza d'impresa in Italia, associando oltre 700.000 imprese. Per associarsi alla Federazione basta contattare la sede Territoriale di Federmobili presso la sede di Confcommercio di riferimento provinciale e chiederne l'iscrizione.

La Federmobili nazionale e le Associazioni territoriali sono partner ideali per affrontare un mercato sempre più complesso e rispondere compiutamente alle esigenze delle imprese del settore.



FEDER MOBILI

FEDERAZIONE NAZIONALE
NEGOZI ARREDAMENTO



CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA



Federmobili

Federazione Nazionale
Negozii di Arredamento

Via Valle Venosta,4 -21100 Varese
www.federmobili.it  Federmobili
Tel. 0332.342237
info@federmobili.it