STRATEGIE DIGITALI PER GESTIRE RETI VENDITA E AGENTI COMMERCIALI IN ITALIA E ALL'ESTERO: come ottimizzare i tempi con la Marketing Automation e sfruttare strumenti gratuiti o già disponibili in azienda

27 novembre

STRATEGIE DIGITALI PER GESTIRE RETI VENDITA E AGENTI COMMERCIALI IN ITALIA E ALL'ESTERO:

come ottimizzare i tempi con la Marketing Automation e sfruttare strumenti gratuiti o già disponibili in azienda

6 novembre (online)

Dall'Europa all'America, dall'Africa all'Asia **la gestione di Sales Manager, partner e agenti commerciali** diventa ogni giorno più **complessa, costosa e onerosa**.

Se da un lato la rivoluzione digitale ha avvicinato prospect e clienti all'azienda garantendo maggiore velocità e reattività al rapporto commerciale, dall'altro lato l'aumento esponenziale di alternative e concorrenti sugli stessi canali ha ridotto drasticamente la visibilità dei brand e la loro competitività agli occhi del pubblico.

Ceipiemonte propone **un corso online** che, partendo dall'attuale scenario sopra descritto, ha l'obiettivo di fornire alle aziende partecipanti strumenti e metodi per "ripensare" all'impresa, alle sue **strategie di posizionamento, di gestione** ed **efficientamento dei rapporti con agenti, partner e reti vendita internazionali**, rispetto ai quali ***il digitale*** rappresenta una notevole opportunità per:

- **ridurre tempi e costi**
- **aumentare le vendite**
- garantire un **maggiore controllo su attività, rapporti e presìdi gestiti da terzi spesso molto lontano da casa.**

Programma

- **Sales Management e prospezione commerciale**: come supportare in modo efficace le attività di vendita B2B e B2C sfruttando l'approccio omnicanale (fisico + digitale);
- **Prospect Digital Profiling:**come identificare e condividere i migliori profili cliente con la forza vendita nei diversi Paesi;
- **Target-Driven Marketing:**come costruire una campagna di comunicazione vincente (portale web, email, social, etc.) che supporti realmente agenti e partner commerciali nelle loro attività di prospezione;
- **Listing & CRM Scouting:**come semplificare l'acquisizione e la gestione condivisa delle lead per migliorare le conversioni contatto->contratto
- **Contact & Interaction Strategy:**come incrementare le vendite e la fidelizzazione sostituendo le email commerciali con campagne DEM e Landing page a disposizione della forza vendita;

Docente: Dott**.** Michele Mannucci – Esperto Ceipiemonte in Web e Digital marketing

Data e Orario: 27 novembre (9.00/17.00)

Scadenza adesioni: 26 novembre

Il Webinar **si svolgerà su Piattaforma Zoom** (qualche giorno prima del Webinar ciascun iscritto riceverà il LINK a cui collegarsi).

Costo e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 350,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 27.11.2024
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 18
- **Posti disponibili:** 11
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 26.09.2024
- **Data fine iscrizioni:** 26.11.2024

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione
via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua
Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org