

STRATEGIE DIGITALI PER GESTIRE RETI VENDITA E AGENTI COMMERCIALI IN ITALIA E ALL'ESTERO: come risparmiare tempo grazie a strategie di Marketing Automation semplici ed efficaci e sfruttando strumenti gratuiti o già disponibili in azienda

Torino, 6 novembre

STRATEGIE DIGITALI PER GESTIRE RETI VENDITA E AGENTI
COMMERCIALI IN ITALIA E ALL'ESTERO:
come risparmiare tempo grazie a strategie di Marketing Automation
semplici ed efficaci e sfruttando strumenti gratuiti o già disponibili in
azienda

6 novembre (on-line)

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 presidi 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

Relatore: Dott. Michele Mannucci – Esperto di Web & Digital Marketing Ceipiemonte

Orario: 9.00 – 17.00

Modalità di erogazione: on-line su piattaforma Zoom

Scadenza adesioni: 3 novembre

COSTI E MODALITÀ DI ADESIONE

La **quota di adesione** è di € 380,00 + IVA, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su "**partecipa**". Qui sono indicate anche le modalità di pagamento. 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>).

Per informazioni:

Fabrizia Pasqua

tel. 011 6700.619

fabrizia.pasqua@centroestero.org



[Stampa](#)

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 06.11.2025
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Luogo:** on-line piattaforma Zoom
- **Città:** Torino ()
- **Posti totali:** 15
- **Posti disponibili:** 11
- **Data inizio iscrizioni:** 01.08.2025
- **Data fine iscrizioni:** 03.11.2025

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua
Tel. +39 011 6700619
Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org