

# 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 d**i 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 nº 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: 06.11.2025Orario: 09:00 - 17:00

• Luogo: on-line piattaforma Zoom

Città: Torino ()Posti totali: 15Posti 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