

## SCHEDA DI PARTECIPAZIONE A

### Check-Up Commerciale

EUROINTERIM S.P.A.  
Viale Dell'Industria, 60  
35129 - Padova (PD)

**Martedì 30 Maggio 2017**  
**Ore 18:00**

Per iscrizioni:

<https://goo.gl/forms/JXgiD2kseUdLPB6B2>

Ceccarello Innovazione  
Via E. Chiaradia, 2 - 35134 Padova  
[francoc@ceccarelloinnovazione.it](mailto:francoc@ceccarelloinnovazione.it)

Partecipazione gratuita a posti limitati per  
permettere una partecipazione interattiva,  
iscrizione (cartacea o online al link  
sopraindicato) necessaria

### PARTECIPANTE/I

Cognome \_\_\_\_\_  
Nome \_\_\_\_\_  
Ruolo \_\_\_\_\_  
Azienda \_\_\_\_\_  
Indirizzo \_\_\_\_\_  
Città \_\_\_\_\_  
Tel/Cell \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_

Ai sensi del Decreto Leg. 196/03 si garantisce la massima riservatezza  
nel trattamento dei dati forniti, che saranno utilizzati esclusivamente  
nell'ambito della propria attività istituzionale. L'interessato potrà  
esercitare i propri diritti in base all'art. 7 del Decreto.



Consulenza per lo Sviluppo d'Impresa  
Uomini, Gruppi, Organizzazioni



**CENTRO STUDI E RICERCHE**  
"ORGANIZZAZIONE RISORSE UMANE"

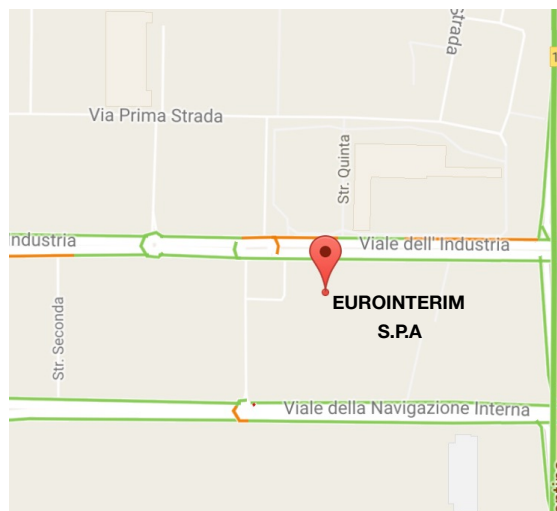


**pietrogrande**  
partners communication



**Antoniana**  
Prefabbricazioni s.r.l.s.

Via San Fermo, 88  
35137 - Padova  
Tel: +39-342-7311499



Consulenza per lo Sviluppo d'Impresa  
Uomini, Gruppi, Organizzazioni

## CHECK-UP COMMERCIALE WORKSHOP

**Martedì 30 Maggio**  
**Ore 18:00**

**Eurointerim S.p.A.**  
Viale Dell'Industria, 60  
35129 - Padova (PD)



## WORKSHOP

Una rete di vendita efficace e affiatata è la fonte vitale di un'azienda. Potremmo intenderla come le radici che portano le energie nutritive dal terreno fino alla pianta. Se queste saranno forti, lunghe, ben articolate e distribuite nello spazio questa potrà crescere, svilupparsi ed, in ultima analisi, prosperare. In caso contrario, se queste non lavorano bene, la pianta è destinata a perire. Imparare a vedere la rete di vendita come le radici dell'impresa e curarla con altrettanta attenzione della pianta, che bada alla sua fonte di nutrimento, è il segreto per costruire una rete vendita eccezionale.

Il contesto economico complesso e mutevole richiede la massima attenzione alla forza vendita, essendo uno dei principali vantaggi competitivi. La gestione quindi del Team Commerciale diventa efficace se si combinano alcuni ingredienti-chiave: strategia, leadership e gestione. Ceccarello Innovazione darà vita al **Workshop** allo scopo di fornire **strumenti per la valutazione della strategia ed il marketing della vendita**:

- ❖ *la gestione della forza vendita*
- ❖ *il livello di motivazione degli uomini*
- ❖ *il monitoraggio dei venditori diretti ed agenti*
- ❖ *la gestione dello stress*
- ❖ *l'ascolto: leader riconosciuto dalla forza vendita*
- ❖ *le tecniche di leadership*
- ❖ *la raccolta delle informazioni, la loro gestione ed elaborazione digitale*
- ❖ *la formazione*
- ❖ *il Sistema CRM*

Durante il Workshop verranno consegnati **questionari ad hoc** per il **Check-up della vostra struttura commerciale**. Tali questionari verranno successivamente elaborati da Ceccarello Innovazione che vi fornirà il **Report dei risultati** della valutazione.

## PRESENTAZIONE E SALUTI

### **Luigi Sposato**

Fondatore e Presidente Eurointerim SpA

## RELATORI

### **Dott. Laura Carpanese**

Consulente di Direzione ed Organizzazione

### **Dott. Franco Ceccarello**

Consulente di Direzione - Sviluppo Commerciale

### **Dott. Fabio Donà**

Consulente di Marketing Strategico

## DESTINATARI

Imprenditori, Direttori Generali,  
Direttori Commerciali

Il migliore pilota del mondo difficilmente porterà al successo una vettura che non sia stata adeguatamente preparata per vincere e senza il supporto di tutto il team che lo assista in modo puntuale e organizzato lungo tutto l'arco della competizione. Ceccarello Innovazione ti supporterà nella costruzione di un **progetto di vendita preparato per vincere**, allenerà i tuoi **venditori** per farli diventare i **migliori** e ti darà gli strumenti per organizzare un gioco di **squadra da campioni!**

## PROGRAMMA

18:00

**ACCOGLIENZA E REGISTRAZIONE**

18:30

**SALUTI E PRESENTAZIONE**

Luigi Sposato

**GESTIONE E MOTIVAZIONE DELLA FORZA VENDITA**

Franco Ceccarello

**STRATEGIA E MARKETING DELLA VENDITA**

Fabio Donà

**FORMAZIONE E TECNICHE DI LEADERSHIP**

Laura Carpanese

20.00

**CONCLUSIONI**

**QUESTIONARIO**

**APERITIVO**

