

ONE4®
we take care

CON IL PATROCINIO DI



LA STRATEGIA COMMERCIALE VINCENTE!

I PASSI DA COMPIERE PER GESTIRE
UNA RETE VENDITA PERFORMANTE

PRESENTAZIONE

Martedì 29 ottobre, dalle ore 11.30 alle 13.00, presso il **Best Western Hotel Cavalieri della Corona**, via Baroldo n. 12 a Cardano al Campo (VA) si terrà l'incontro, patrocinato da CdO Insubria, dal titolo **"La strategia commerciale vincente"**.

Insieme a **Davide Baldi**, socio e direttore commerciale di ONE4 ed esperto nei processi di organizzazione aziendale, attraverso la condivisione di **case history**, scopriremo i passi da compiere per creare e gestire una rete vendita performante, a supporto della crescita delle nostre imprese.

In un mercato in continua evoluzione, **identificare e trasferire correttamente i valori e gli obiettivi della propria azienda**, risulta essere un elemento fondamentale per raggiungere i risultati prefissati. Tecniche e strumenti sono a disposizione di tutti... basta solo capire "cosa usare", "come applicarlo" e "quando agire".

Al termine dell'incontro, avremo il piacere di condividere un light lunch per approfondire la nostra conoscenza.

DATA, ORA E LOCATION

29 ottobre 2019 dalle ore 11:30 alle 13:00 c/o Best Western Cavalieri della Corona, Cardano al Campo (VA). Seguirà un **light lunch** offerto da ONE4 a tutti i partecipanti.

RELATORE

Davide Baldi, socio e direttore commerciale di ONE4.

Attraverso l'intervento diretto in processi di organizzazione e riorganizzazione aziendale, ha contribuito fattivamente all'affermazione di numerose imprese sul mercato nazionale ed internazionale, affrontando insieme a loro momenti e scelte difficili ma necessarie per garantire la realizzazione degli obiettivi concordati.

ARGOMENTI TRATTATI

- Come affrontare il **mercato in evoluzione**
- Come identificare, far desiderare e far ottenere i **risultati commerciali**.
- **Tecniche di gestione** per smuovere qualunque venditore.
- I **risultati intermedi del venditore**, le basi per ottenere volumi di vendite continuativi.
- Come dirigere i venditori al **raggiungimento degli obiettivi**.
- Analisi di tutti gli strumenti a disposizione per **far crescere nuovi venditori e renderli performanti**.
- **Case History**: come la teoria si concretizza.