
22 ottobre 2018, ore 16.30 - 18.45
Sala dei 146, edificio IULM Open Space, Università IULM

Sales Transformation: Gestire il cambiamento tra human e digital

10° Workshop IULM sui mestieri della comunicazione

Contesti di mercato, culturali e sociali in profondo cambiamento stanno portando le organizzazioni a ripensare il ruolo delle vendite. Si tratta di un cambiamento pervasivo, che condiziona le competenze delle persone di vendita, la gestione delle relazioni con i clienti, e anche l'impatto delle tecnologie a supporto dell'attività commerciale.

Partendo da alcuni stimoli racchiusi nel libro di Daniela Corsaro sul tema della sales transformation, manager ed esperti discuteranno il ruolo vendite del futuro, con particolare attenzione all'integrazione tra Persone e Tecnologia e agli acceleratori del cambiamento organizzativo.

PROGRAMMA

- | | |
|-------|--|
| 16.00 | Registrazione |
| 16.30 | Apertura dei lavori <ul style="list-style-type: none">• Luca Pellegrini, Preside della Facoltà di Comunicazione, Media e Pubblicità• Daniela Corsaro, Professore Associato di Marketing e Vendite, Università IULM |
| 17.00 | Interventi di <ul style="list-style-type: none">• Sergio Borra, CEO at Dale Carnegie Italia• Federico della Casa, Country Leader at Salesforce.com• Michele Cimino, President at ADICO (Ass. Italiana per la Direzione Commerciale e Marketing)• Marina Giuliani, Sales Director - Fashion, Beauty and Design - at RCS MediaGroup• Alessandro Varisco, CEO at Twinset |
| 18.45 | Chiusura dei lavori |
- Seguirà aperitivo di networking

La partecipazione all'evento è gratuita e aperta al pubblico esterno