

Persone & Conoscenze

La voce della Direzione del Personale



presenta il

CORSO

VENDERE NEL MERCATO B2B, OGGI.

IL MESTIERE DEL VENDITORE NELL'ERA DELLE "RELAZIONI DIGITALI"



7-8 Maggio a Verona

12-13 Giugno a Milano

25-26 Settembre ad Ancona

27-28 Ottobre a Venezia

27-28 Novembre a Milano



CORSO IN PRESENZA

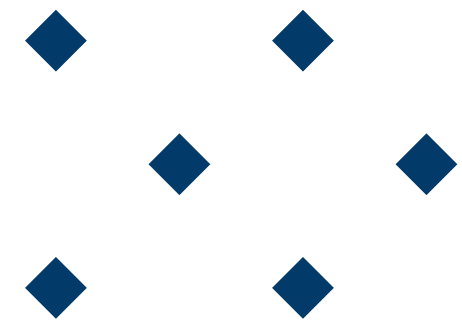


LE DATE



- Verona, **7 e 8 maggio 2025** - Termine di adesione: **30 aprile**
- Milano, **12 e 13 giugno 2025** - Termine di adesione: **5 giugno**
- Ancona, **25 e 26 settembre 2025** - Termine di adesione: **18 settembre**
- Venezia, **27 e 28 ottobre 2025** - Termine di adesione: **20 ottobre**
- Milano, **27 e 28 novembre 2025** - Termine di adesione: **20 novembre**

Partecipanti: Minimo 8, massimo 25



IL TEMA

Le **relazioni umane** sono un asset fondamentale per il reparto vendite delle imprese, poiché costituiscono il principale veicolo per la **trasmissione** del **valore aziendale**.

Tuttavia, l'evoluzione tecnologica continua e la crescente digitalizzazione stanno modificando radicalmente il modo in cui queste relazioni vengono costruite e gestite, spesso relegandole a un ruolo marginale nelle trattative commerciali.

Il corso ci mostra come sfruttare le soluzioni digitali per lavorare ancora meglio sul comunicare valore al cliente, e sulle relazioni, rendendole ancora una volta la risorsa chiave per il successo delle vendite e dell'azienda.

Quando le **relazioni sono integrate con le tecnologie più moderne**, infatti, possono diventare uno strumento ancora più potente per ottimizzare il processo di vendita e valorizzare le competenze di ogni membro del team, e dell'azienda.



GLI OBIETTIVI

Il corso si pone come finalità la creazione di una “**macchina di marketing & vendita**” agile e moderna, integrando nell’organizzazione il **Social**, il **Web**, i **Contenuti Interessanti**, e l’**Intelligenza Artificiale**.

Il partecipante acquisirà le seguenti competenze:

1

L’applicazione del Social Selling – vendita e marketing che collaborano utilizzando LinkedIn per condividere con i clienti il valore della propria azienda, e creare contenuti rilevanti per il settore.

2

Comprendere i decisori (Decision-Maker e Stakeholder) trovarli e contattarli focalizzandosi sulla costruzione di relazioni che evidenzino i bisogni specifici di ogni ruolo all’interno della potenziale azienda cliente.

3

Creazione di Contenuti Digitali e Storytelling – creare conversazioni interessanti a partire dalla condivisione di casi di successo che permettano di allineare la propria offerta alle esigenze dei clienti.

4

Integrazione dell’Intelligenza Artificiale nei Processi di Vendita & Marketing analizzare casi pratici di utilizzo dell’AI per sviluppare competenze critiche nell’impiego dello strumento.

5

Marketing & Vendite che Collaborano per la crescita – come utilizzare gli strumenti come KPI, Governance, Modelli Operativi per misurare e migliorare le performance aziendali, definendo le responsabilità di ciascun membro del team, organizzando il lavoro in modo efficace e pianificando investimenti in competenze e tecnologia.

6

Applicazione delle attività al proprio modello di business – come integrare gli elementi appresi nel flusso di lavoro quotidiano.

IL FORMAT

Il percorso formativo prevede **2 giornate di formazione** ciascuna da svolgere **in presenza**.

Le giornate di formazione si svolgeranno:

- il 7 maggio dalle 9.30 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.00.
- l'8 maggio dalle 9.30 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00.

Gli incontri prevedono sia una parte di **didattica frontale** sia una parte dedicata a **esercitazioni singole e/o di gruppo**.

A CHI È RIVOLTO

Il Corso è rivolto a **Direttori e Responsabili Vendite e Marketing B2B** che mirano a posizionare l'azienda in modo moderno, adottando nuovi metodi e canali per sostenere la crescita e la trasformazione aziendale, oltre che supportare il proprio team di Vendite e Marketing a comunicare in modo moderno ed efficace con i clienti, ed individuare clienti nuovi.

TREND NELLE VENDITE B2B

- Cosa intendiamo per Vendite B2B. Cosa intendiamo per Account-Based Marketing
- Principali trend nelle vendite B2B che stanno cambiando radicalmente il panorama delle vendite B2B
- Cambiamenti nei processi decisionali
- Cambiamenti nel numero di decision-maker
- Cambiamenti nel tempo che i potenziali clienti non passano con noi fisicamente e nelle attività che svolgono (e gli effetti post Covid)
- L'uso dei canali social, in particolare LinkedIn, nelle vendite B2B
- Il ruolo dell'Intelligenza Artificiale in Vendite e Marketing

WORKSHOP

STRUTTURARE IL NUOVO PROCESSO DI VENDITA – UN MODELLO DI VENDITE E MARKETING B2B

- Evoluzione del prodotto/servizio verso la digitalizzazione
- Scelta dell'azienda cliente ideale e individuazione delle aziende target
- Identificazione dei decision-maker chiave e come descrivere e individuare i contatti target
- Elementi essenziali di un Piano Business per Account – cosa vendere, e a chi
- Storytelling e materiale digitale per vendite e marketing
- Modello per materiali di marketing e vendite, con esempi concreti
- Contattare i clienti – vari canali e misurazione delle performance

WORKSHOP



SOCIAL SELLING CON LINKEDIN

- Percezione di questo canale da parte dei clienti e perché considerarlo seriamente come strumento di vendita
- Cosa vedono i clienti dei nostri venditori e della nostra azienda su LinkedIn – e cosa vogliamo che vedano
- Cosa vediamo dei nostri clienti su LinkedIn e come sfruttare queste informazioni
- Come il marketing dovrebbe comprendere e usare LinkedIn per supportare le vendite

WORKSHOP

CREAZIONE DI CONTENUTI PER IL B2B – COSA È NECESSARIO E CHI CREA I CONTENUTI?

- Ruolo e importanza dello storytelling nelle conversazioni di vendita odierne
- Esempi dai modelli B2B sui contenuti minimi necessari per cliente e venditore
- Storytelling Package – un modello da implementare all'interno dell'organizzazione

WORKSHOP

GIORNO 2

MATTINA

TESORI NASCOSTI E GOVERNANCE – COME REPLICARE LE VENDITE DI SUCCESSO

- Come replicare affari di successo con i clienti – è compito del marketing, delle vendite, o di entrambi?
- Come assicurarsi che i team di vendita conoscano le storie di successo e le applichino a clienti simili
- Strutturare un sistema per replicare il successo

WORKSHOP

ACCOUNT BUSINESS PLAN – IL PIANO DI VENDITA SUL CLIENTE

- Cosa so di questo cliente? Cosa so del team che decide sui temi che io vendo?
- Che potenziale ha questo cliente per me?
- Quali contenuti e Soluzioni porto a chi?

WORKSHOP

INTELLIGENZA ARTIFICIALE NELLE VENDITE E NEL MARKETING

- Opinioni di esperti sui potenziali impatti sui processi di vendita e sulla catena di valore, e riflessioni sulla maturità tecnologica
- Potenziali Casi di sperimentazione

WORKSHOP

▶ PAUSA PRANZO

GIORNO 2

Approfondimenti sui processi abilitanti

POMERIGGIO

KPI, GOVERNANCE, E MODELLI ORGANIZZATIVI

- Approfondimenti sulla strutturazione e misurazione dei reparti di Vendite e Marketing B2B
- Considerazioni sulla governance e come mantenere allineati i team di Vendite, Marketing e Enablement
- Come organizzare e misurare i reparti di Vendite e Marketing per rispondere alle esigenze moderne del B2B, con governance in un “Ufficio Commerciale”

WORKSHOP

WRAP UP, CONDIVISIONE E COMMENTI SUI

WORKSHOP

Manager esperto in gestione di strategie di vendita e marketing

Direttore Marketing internazionale con esperienza nei mercati della tecnologia e dei servizi, nonché in ambiti di consulenza, vendite e formazione delle vendite. **Esperto nella creazione e gestione di team di marketing, nella crescita e nelle vendite digitali e nel Social Selling.** Tra i risultati principali citiamo: numerosi progetti web e digitali per clienti globali; incrementi delle vendite del 40% YoY; trasformazione delle vendite di prodotti Digitali dal 18% al 50% del fatturato; Programmi di Social Selling adottati in 11+ paesi Europei. **Competenze in strategia, pianificazione della crescita, posizionamento, lancio di prodotti, vendite e sviluppo affari,** marketing digitale e inclusione nel Quadrante Magico di Gartner.



ISCRIZIONI

Partecipanti: Minimo 8, massimo 25

Costo* : €1.700 + Iva a persona (pagabile in 3 rate con PayPal)

*L'intera iniziativa formativa è finanziabile attraverso i principali Fondi Interprofessionali

CONTATTI



Pippo Sorrentino

pippo.sorrentino@este.it
Diretto 02.91434417
Cell. 335.8339340

Raffaella Rapisardi

Responsabile Operativa
raffaella.rapisardi@este.it
Diretto 02.91434405
Cell. 3493633278

