

# ESPANDERE LE VENDITE NEL MERCATO ICT



**Aumentare le vendite b2b facendo un uso efficace  
delle risorse già in azienda e degli strumenti a disposizione**

**MILANO 10-11 marzo 2010**

## ■ INTRODUZIONE

L'efficienza della rete di vendita può migliorare sensibilmente con un pizzico di passione e l'utilizzo intelligente di adeguati strumenti normalmente disponibili.

Tutti i venditori usano diverse tecniche commerciali, eppure sovente:

- le loro telefonate generano poche opportunità
- il loro portafoglio clienti è sotto utilizzato
- l'apertura di nuovi segmenti di mercato è lenta e spesso infruttuosa

**Vuoi creare una vera base di informazioni utili per il tuo mercato?**

**Vuoi capire se le tue presentazioni aziendali comunicano i tuoi valori?**

**Vuoi capire se vengono lette le tue comunicazioni periodiche?**

**Com'è la tua e-mail o lettera di presentazione?**

**Riesci a farti ascoltare e capire quando usi la presentazione istituzionale?**

Queste sono solo alcune delle domande a cui si vuole dare risposta nelle due giornate riservate a tutti i professionisti del settore ICT interessati ad espandere le proprie vendite.

## ■ OBIETTIVI

Le due giornate si articolano in fasi diverse tutte molto interattive per sviluppare con profitto diversi temi quali:

- la stesura di un business plan per l'espansione delle vendite
- l'analisi di un database che produca ritorni tangibili per le vendite
- l'aumento dell'efficacia dei venditori e riduzione del ciclo di vendita
- la sinergia tra vendite, marketing e CRM
- l'orientamento della comunicazione aziendale alla vendite

## ■ DESTINATARI

Il corso è riservato a tutti coloro che hanno responsabilità diretta delle vendite ed in particolare della penetrazione nei nuovi mercati. Il corso è indirizzato al settore ICT.

## ■ DOCENTE

**Paolo Pelloni** – La sua carriera è stata improntata, sin dall'inizio, al conseguimento di risultati in area vendite e successivamente nel marketing in importanti aziende del settore ICT (IBM, Anixter, Galactica). Dal 1995 il "public speaking" è la sua passione, con comunicazione e management. Elemento fondamentale dei suoi corsi di formazione è la fiducia in training orientati ai risultati e basati sull'esperienza diretta.

**Carlo Borello** – Dal Nord Africa come consulente di Isvor, Fiat, in Anixter dove dalle vendite è arrivato a dirigere con successo la struttura italiana per diversi anni. Nonostante una laurea a pieni voti in Ingegneria Elettronica al Politecnico di Torino, management e vendita sono la sua carriera. Ha ricoperto poi ruoli di responsabilità internazionale come Business Development Manager del Sud Europa e infine nella struttura Europea dedicata ai Clienti Multinazionali. Oggi il Gruppo Sintesi di Torino gli ha affidato le strategie di sviluppo commerciale e della definizione del portafoglio di soluzioni e servizi.

**Alessandro Betti** – Ingegnere Elettronico entra in Sip, oggi Telecom Italia, e percorre tutta la carriera nella Direzione Regionale Lombardia fino a diventarne il Responsabile di Mercato. Nel 1989 è chiamato in Direzione Generale in qualità di responsabile delle attività relative al traffico e alla qualità del servizio, con un budget, all'epoca, di 9.500 miliardi. Alla fine del 1989 inizia un'esperienza imprenditoriale in Soiel International, di cui è attualmente Presidente, casa editrice di riviste per l'ICT e organizzatrice di eventi convegnistici. Ha partecipato ad alcune iniziative imprenditoriali di successo nella System Integration. Da sempre attento al mercato dell'ICT coltiva un particolare interesse nel marketing B2B di prodotti, sistemi e servizi.

