

2010 : Vendite, Processi e Metodi

Integrazione di strumenti evoluti, dalla Lead Generation alla gestione delle risorse umane, al fine di risolvere esigenze di: scouting di nuovo business, prospection di nuove opportunità, acquisizione e retention clienti nonché customer care e help desk.

Milano, 25 Marzo 2010

c/o NH MILANO TOURING Hotel – Via U. Tarchetti, 2 – Milano
(zona Stazione Centrale, MM 3 Gialla, fermata P.zza Repubblica)

- 9.00 Registrazione partecipanti e Welcome Coffee**
9.30 Benvenuto e apertura lavori
- 9.40 Fiducia e processi**
Ottimizzare ed automatizzare i processi interni per costruire fiducia nelle relazioni di vendita.
Andrea Albanese — Consulente di direzione nei processi di vendita
- 10.00 La tecnologia al servizio del business: come Telecom Italia aiuta l'IMPRESA a svilupparsi in modo SEMPLICE**
Antonio Piccini — Resp. Canale VAR Area Territoriale Sales Nord Ovest - Telecom Italia
- 10.20 Approcci avanzati di Customer Acquisition & Retention**
Paolo Gatti — Manager - Comm. & High Tech - Italy, Greece, Eastern Europe & Middle East - Accenture
Michelangelo Barbera — Management Consulting CRM—Italy, Greece, Eastern Europe & Middle East—Accenture
- 10.40 Sales Engine**
Come automatizzare i processi di Marketing, Vendita e Customer Care all'interno di un motore unico di gestione campagne, customer management e Order Management.
Roberto Lorenzetti — Amministratore Delegato – Siseco
- 11.00 Coffee Break**
- 11.20 Perché la Lead Generation è la soluzione commerciale moderna?: web marketing, motori di ricerca e tecniche innovative di generazione di contatti commerciali profilati, ...rigorosamente pay per lead.**
Marco Fontebasso — C.E.O. - Nomesia
- 11.40 Evoluzione degli strumenti di Direct Marketing : l'e-mail è uno strumento di comunicazione utilizzato da tutti, come "sfruttarlo" per generare lead, attraverso qualità del contatto, strategia di comunicazione ed azioni sempre più mirate a colpire il target business della campagna mailing più vincente.**
Moreno Petazzi — Resp. Filiale Milano - BusinessFinder by Interconsult
- 12.00 Selezione e valutazione del capitale umano**
Come valutare le competenze e le inclinazioni delle persone in ambito lavorativo, attraverso uno strumento di autovalutazione basato su dati scientifici, utile per la selezione, formazione e crescita del personale.
Demetrio Macheda — Esperto in sistemi di valutazione ed HR - Centro Universitario Internazionale
- 12.20 Il caso di successo : Ernesto Preatoni Real Estate International**
Società che fa capo a Ernesto Preatoni, l'imprenditore considerato l'inventore di Sharm El Sheikh, operante nel ramo immobiliare e turistico, in Italia ha scelto la tecnologia Siseco per coordinare e gestire la propria forza vendita, le azioni commerciali e l'attività web marketing.
Stefano Pelizzola — Direttore Generale - Ernesto Preatoni Real Estate International
- 12.40 Il caso di successo : Del Taglia Piscine**
Azienda del Gruppo Del Taglia, con sede a Signa (Fi), fondata nel 1890, dal 2000 diventa distributore esclusivo per l'Italia delle piscine Waterair : nel 2009 ha adottato il CRM Siseco per la gestione centralizzata dei numerosi lead e per la gestione commerciale della sua fitta rete di agenti distribuiti su tutto il territorio Italia.
Vincenzo Liccione — Responsabile Acquisti – Del Taglia Piscine
- 13.00 Tavola Rotonda**
Un momento di libero scambio in cui è possibile intervenire liberamente per favorire curiosità e condivisione.
- 13.20 Business Lunch**

SISECO

SEGRETERIA EVENTO
Elisabetta Oldrini
marketing@siseco.it
Tel. 0331 9351.56
ISCRIZIONE GRATUITA
<http://www.siseco.com/iscrizione.htm>

 TELECOM
ITALIA

 accenture
High performance. Delivered.

 studio ponzano
advertising & multimedia

 www.lavoro.compartimenti

 del taglia
PISCINE

 OPERA
MENTIS

 BusinessFinder
BUSINESS MARKETING SOLUTIONS

 ERNESTO PREATONI
REAL ESTATE INTERNATIONAL

 e-stat
GUARDATE IL MERCATO CON I NOSTRI OCCHI

 nomesia
Yes, we lead.