

SALES BEST PRACTICE

TREND E SCENARI: GLI OUTPUT DELLA SALES FACTOR INDEX



bip.

 acfmt
FORMAZIONE UNICA. COME TE.

 25
25ANNI
VISTI
PRIMA

PROGRAMMA



- 12.30 **Accredito partecipanti**
- 13.00 **Apertura lavori**
Angela Cozza, Head Events & Research CFMT
- 13.10 **Presentazione risultati dell'Osservatorio della Sales Transformation Bip – CFMT 2020**
Ennio Favarato, Director Bip
- 13.30 **Come le tecnologie esponenziali stanno cancellando le industry e come ogni azienda può reagire**
Alessandro Giaume, Innovation Director Ars & Inventio
- 13.50 **Il dilemma dell'essere umano**
Laura Torretta, Counselor Organizzativo Bip
- 14.00 **Le sfide dei Sales Leader nella nuova normalità**
Ennio Favarato, Director Bip





- 14.10 **La relazione con i clienti strategici nella nuova normalità**
Luca Image, Senior Sales Consultant Miller Heiman Group
- 14.20 **Sales Factor Index. Le aziende che hanno realizzato processi di Sales Transformation**
Marco Tiraboschi, Sales Director Systems & Solutions Emerson Automation Solutions
- 14.30 **Sales Factor Index. Le aziende che hanno realizzato processi di Sales Transformation**
Francesco Maggioni, Head of Direct Sales Dentsply Sirona
- 14.40 **Sessione Q&A**
- 14.55 **Conclusioni**
Ennio Favarato, Director Bip
- 15.00 **Chiusura lavori**



bip.

 acfmt
FORMAZIONE UNICA. COME TE.

 25
25 ANNI
VISTI
PRIMA