

AUMENTARE LE PERFORMANCE DI VENDITA



22 FEBBRAIO
ORE 16:30 VIA RAIALE 110 BIS PESCARA

Saluti istituzionali

Paolo Campana

Vice Presidente Confindustria Abruzzo Medio Adriatico

**La vendita è metodo e persone: dal centro di ricerca
Mercuri di Stoccolma i trends europei**

Alessandro Lorenzano

Head of Sales Excellence Center Mercuri International Srl

Deep sales: la vendita è relazione e strumenti

Gaetano De Liso

Head of Sales, Italy & Iberia, LinkedIn Sales Solutions

Daniele Pagliariccio

Senior Account Executive, LinkedIn Sales Solutions

**Le risorse economiche: la formazione finanziata ed il Fondo
nuove competenze**

Pietro Aquilano

Founder e Ceo TEAM SERVICE SRL

Un caso di successo: Color Max Srl

Andrea Buccella

Amministratore Color Max Srl

Modera Michele D'Annunzio, Direttore Chiaro Quotidiano

FOCUS DI APPROFONDIMENTO

Sala D'Ascanio:

Mercuri

17:00-17:20

17:25-17:45

17:50-18:10

Sala Retrogiunta:

Teamservice

17:00-17:20

17:25-17:45

17:50-18:10

Sala Orofino:

Social selling

17:00-17:20

17:25-17:45

17:50-18:10

Partecipazione gratuita - Info: Confindustria Abruzzo Medio Adriatico Tel. 085432551 - info@confindustriaabruzzo.it



ISCRIVITI QUI

