



## PILLOLE FORMATIVE PER LA VENDITA

### EVOLVERE CON L'EMERGENZA COME DEVONO CAMBIARE LE COMPETENZE DEL SALES MANAGER

**Quando** 10 settembre dalle 9.00 alle 11.00

**Dove** On Line tramite piattaforma Zoom

**Con chi** 4WARD CONSULTING

**Programma**

- o L'analisi e la gestione strategica dei nuovi scenari post COVID
- o I mercati B2B pre e post COVID-19: gli impatti sui settori e sulle regioni
- o Come individuare i mercati che partiranno prima e i clienti da gestire in una visione di lungo periodo (new normal): la segmentazione strategica ed operativa
- o Costruire una value proposition differenziante

**Costo** € 70 + IVA per associati; € 100 + IVA per le aziende non associate

**Informazioni e iscrizioni** Roberta Porro [porro@ali.legnano.mi.it](mailto:porro@ali.legnano.mi.it) 335 7985229  
Marta Landonio [landonio@ali.legnano.mi.it](mailto:landonio@ali.legnano.mi.it) 335 1869671

### COSA SUCCEDDE AI TUOI CONCORRENTI? INDIVIDUARLI, CONOSCERLI, CAPIRE LE LORO MOSSE

**Quando** 17 settembre dalle 9.00 alle 11.00

**Dove** On Line tramite piattaforma Zoom

**Con Chi** 4WARD CONSULTING

**Programma**

- o Conosci davvero i tuoi concorrenti? Distinguere tra concorrenti diretti e gli altri player del mercato
- o Individuare punti di forza e di debolezza dei tuoi concorrenti
- o Anche la finanza conta. Dove recuperare alcune informazioni economiche finanziarie (in modo semplificato e veloce)
- o Come fare un'analisi della concorrenza: modalità pratiche e strumenti online (anche gratuiti)

**Costo** € 70 + IVA per associati; € 100 + IVA per le aziende non associate

**Informazioni e iscrizioni** Roberta Porro [porro@ali.legnano.mi.it](mailto:porro@ali.legnano.mi.it) 335 7985229  
Marta Landonio [landonio@ali.legnano.mi.it](mailto:landonio@ali.legnano.mi.it) 335 1869671

### IL SUCCESSO DELL'AZIENDA COMINCIA DA UN BUON BUDGET COMMERCIALE

**Quando** 24 settembre dalle 9.00 alle 11.00

**Dove** On Line tramite piattaforma Zoom

**Con Chi** 4WARD CONSULTING

**Programma**

- o Quali supporti usare per sviluppare un budget
- o Cosa non deve mancare in un budget commerciale (e non c'è quasi mai)
- o Calcolare il budget dei costi di vendita e marketing
- o Il processo, le logiche, le riflessioni necessarie
- o Cosa ci deve essere oltre il fatturato

**Costo** € 70 + IVA per associati; € 100 + IVA per le aziende non associate

**Informazioni e iscrizioni** Roberta Porro [porro@ali.legnano.mi.it](mailto:porro@ali.legnano.mi.it) 335 7985229  
Marta Landonio [landonio@ali.legnano.mi.it](mailto:landonio@ali.legnano.mi.it) 335 1869671

