

Digital transformation nelle vendite: Predire i comportamenti di vendita per rendere scientifica l'azione commerciale



Il mondo della vendita e della tecnologia si confrontano per parlarci di un futuro che riguarda tutti da vicino, un futuro che intende trasformare l'economia del prodotto in economia dei servizi. Con il progresso delle tecnologie digitali e con le nuove tecnologie, come cambia e come cambierà il modo di vendere? Com'è possibile gestire il trade-off tra i benefici connessi alla digitalizzazione e la necessità di mantenere un contatto umano, empatico e personalizzato? Come riusciranno le nuove tecnologie a trasformare la naturale discrezionalità con cui si muove un venditore?

Per scoprirlo partecipa all'evento e potrai approfondire e incrementare le tue competenze digitali e commerciali.

Programma:

Saluti istituzionali:

Franco Scolari, *direttore generale Polo Tecnologico di Pordenone*

Introduce e Modera:

Gianni Potti - *Presidente Fondazione Comunica e Founder DIGITALmeet*

Alessandra Gruppi - *CEO - Strategia&Controllo srl - business & innovation*

Intervengono:

Giovanni Cadamuro - *socio e Consigliere Delegato di Strategia & Controllo*

Alessandro Rubini - *CEO Web Industry*

Giovedì 20 ottobre, ore 17:30

Polo Tecnologico Alto Adriatico- Pordenone

Il posti sono limitati, è obbligatoria l'iscrizione.

ISCRIVITI PER PARTECIPARE IN PRESENZA

L'evento verrà trasmesso anche in diretta sulla pagina FB DIGITALmeet