



## WORKSHOP

# CHECK-UP COMMERCIALE

*Una rete di vendita efficace e affiatata è la fonte vitale di un'azienda. Potremmo intenderla come le radici che portano le energie nutritive dal terreno fino alla pianta. Se queste saranno forti, lunghe, ben articolate e distribuite nello spazio questa potrà crescere, svilupparsi ed, in ultima analisi, prosperare. In caso contrario, se queste non lavorano bene, la pianta è destinata a perire.*

*Imparare a vedere la rete di vendita come le radici dell'impresa e curarla con altrettanta attenzione della pianta, che bada alla sua fonte di nutrimento, è il segreto per costruire una rete vendita eccezionale.*

Il contesto economico complesso e mutevole richiede la massima attenzione alla forza vendita, essendo uno dei principali vantaggi competitivi.

La gestione quindi del Team Commerciale diventa efficace se si combinano alcuni ingredienti-chiave: strategia, leadership e gestione.

Ceccarello Innovazione darà vita al **Workshop** allo scopo di fornire **strumenti per la valutazione della strategia ed il marketing della vendita**:

- ✎ la gestione della forza vendita*
- ✎ il livello di motivazione degli uomini*
- ✎ il monitoraggio dei venditori diretti ed agenti*
- ✎ la gestione dello stress*
- ✎ le tecniche di leadership*
- ✎ la formazione*
- ✎ il rilancio aziendale con strumenti di marketing e vendita*
- ✎ il concetto di cultura finanziaria*

Durante il Workshop verranno consegnati **questionari ad hoc** per il **Check-up della struttura commerciale**. Il **Report dei risultati** verrà successivamente consegnato da Ceccarello Innovazione.

**Lunedì 28 Maggio 2018**

**Ore 17.00**

**Piazza De Gasperi 15 – Padova**

---

## PRESENTAZIONE E SALUTI

**Maurizio Francescon**  
*Presidente Cescot Padova*

**Andrea Burroni**  
*Interior Designer*

---

## RELATORI

**Laura Carpanese**  
*Consulente di Direzione ed Organizzazione*

**Franco Ceccarello**  
*Consulente di Direzione e Sviluppo Commerciale*

**Davide Prete**  
*Direttore Commerciale C&G Capital*

---

## PROGRAMMA

17:00

ACCOGLIENZA E REGISTRAZIONE

17:30

SALUTI E PRESENTAZIONE

GESTIONE E MOTIVAZIONE DELLA FORZA VENDITA

**Franco Ceccarello**

FORMAZIONE E TECNICHE DI LEADERSHIP

**Laura Carpanese**

NUOVE SOLUZIONI FINANZIARIE PER PMI

**Davide Prete**

19:30

CONCLUSIONI

**Network lunch**

Partecipazione gratuita soggetta **a limitazione di posti, iscrizione obbligatoria**

Per iscrizioni link: <https://goo.gl/forms/2Ca7DnqRGemeiuqm1>