

La Fisica delle Vendite

Ottimizzazione dei processi aziendali per creare nuove opportunità di Business e strumenti evoluti di Lead Generation.

Milano 18 Novembre 2009

**c/o Il Sole 24 ORE Spa - Via Monte Rosa, 91 – Milano
Metropolitana Linea 1 LOTTO**

9.00 Registrazione partecipanti e Welcome Coffee

9.30 Benvenuto e apertura lavori

9.40 **Le opportunità della multicanalità**

Ascolto, Benchmarking, Collaborazione nell'era web 2.0

Per migliorare e innovare si deve ricominciare dai fondamentali, ovvero dall'ABC (ascolto, benchmarking, collaborazione), applicandoli al web 2.0 e alla multicanalità

Mario Massone – Fondatore Club CMMC – Amministratore Markab

10.00 **Approcci avanzati di Customer Acquisition & Retention**

Michelangelo Barbera – Management Consulting CRM lead – Italy, Greece, Eastern Europe & Middle East - Accenture e Matteo Maga – Senior Manager – Accenture

10.20 **Fiducia e processi**

Ottimizzare ed automatizzare i processi interni per costruire fiducia nelle relazioni di vendita.

Andrea Albanese – Consulente di direzione nei processi di vendita

10.40 **Sales Engine**

Come automatizzare i processi di Marketing, Vendita e Customer Care all'interno di un motore unico di gestione campagne, customer management e Order Management.

Roberto Lorenzetti – Amministratore Delegato - Siseco

11.10 **Coffee Break**

11.30 **Perché la Lead Generation è la soluzione commerciale moderna?:** *web marketing, motori di ricerca e tecniche innovative di generazione di contatti commerciali profilati, ...rigorosamente pay per lead, per un nuovo servizio di marketing che garantisce risultati.*

Marco Fontebasso – C.E.O. - Nomesia

11.50 **Evoluzione degli strumenti di Direct Marketing:** *l'e-mail è uno strumento di comunicazione utilizzato da tutti, come "sfruttarlo" per generare lead, attraverso qualità del contatto, strategia di comunicazione ed azioni sempre più mirate a colpire il target business della campagna mailing più vincente.*

Moreno Petazzi – Resp. Filiale Milano - Business Finder by Interconsult

12.10 **Il caso di successo: Ernesto Preatoni Real Estate International**

Società che fa capo a Ernesto Preatoni, l'imprenditore considerato l'inventore di Sharm El Sheikh, operante nel ramo immobiliare e turistico, in Italia ha scelto la tecnologia Siseco per coordinare e gestire la propria forza vendita, le azioni commerciali e l'attività web marketing.

Stefano Pelizzola – Direttore Generale - Ernesto Preatoni Real Estate International

12.30 **Tavola Rotonda**

Un momento di libero scambio in cui è possibile intervenire liberamente per chiarire e favorire curiosità e condivisione - condotto da Mario Massone (CLUB CMMC) e Roberto Lorenzetti (SISECO)

13.00 **Business Lunch**

SISECO

SEGRETERIA EVENTO

Elisabetta Oldrini

marketing@siseco.it

Tel. 0331 9351.56

ISCRIZIONE GRATUITA

<http://www.siseco.com/iscrizione.htm>

Con la partecipazione di:

accenture
High performance. Delivered.

 BusinessFinder
by Interconsult

 CMM
Customer Management
Relational Customer

nomesia
Yes, we lead.

Caso di successo presente:

 ERNESTO PREATONI
REAL ESTATE INTERNATIONAL

E in collaborazione con:

 ADC
Training Management