

# Accademia MMAS

## Reti Vendita in chiave di SOL

**SOLuzioni per gestire avvicendamenti, cambi generazionali e nuove tecnologie.**

Venerdì 21 Novembre 2008  
Villa Borromeo Visconti Litta – Lainate (MI)

Tavola Rotonda nel corso della quale verranno esaminati insieme ai partecipanti alcuni aspetti attuali e complessi delle moderne organizzazioni di vendita.

**“Quali sono gli effetti dei cambiamenti generazionali sulle reti di vendita e come vengono accolti i cambiamenti tecnologici”.**

Molte sono ancora le Società in cerca di soluzioni che preservino i rapporti con una forza vendita storica, garanzia di fatturato, ma consentano al tempo stesso l'introduzione del cambiamento.

Marketing & Telematica ha quindi pensato di chiedere un'opinione ai suoi più importanti Clienti, che spesso hanno già sperimentato rigorosi programmi di ammodernamento e di riorganizzazione.

### A chi è rivolto l'evento

Tra gli eventi organizzati come **Accademia MMAS**, questo è dedicato ai Direttori Generali, Direttori Commerciali, Direttori Vendite e Direttori Marketing, con l'obiettivo di offrire a ciascuno l'opportunità di un **reciproco confronto di esperienze professionali**. Al dibattito saranno presenti interlocutori che operano in mercati e canali diversi, con i quali il partecipante potrà confrontare le sue opinioni ed osservare questi temi da diverse prospettive di vista.

I posti disponibili sono pochi, vi invitiamo a iscriverci tempestivamente..



### Programma giornata

#### Mattina

Accreditamento partecipanti	09:30
Inizio lavori	10:00
Tavola rotonda	
Interventi e dibattito	
MMAS Experience	12:30
Buffet	13:00

#### Pomeriggio

Per chi lo desiderasse, nel pomeriggio verrà organizzata una visita guidata alle sale del '500 e '700 di Villa Litta ed al celebre Ninfeo.

MARKETING®  
&  
TELEMATICA

## Intervengono alla tavola rotonda

Sono stati invitati ad intervenire nel dibattito i seguenti relatori:

Bassano Gualteri – Direttore Commerciale Trade Marketing e Clienti Direzionali Pierre Fabre Italia SpA

Luca Pasetti - Direttore Commerciale Farmaceutici Dr. Ciccarelli SpA

Salvatore Nicchi – Groups Director EMEA Aftermarket Products and Services Federal- Mogul Corporation

Vittorio Hodara – Titolare Hodara Utensili HUFIRMA SpA

Amedeo De Simone – Direttore Generale GTS Group SpA – Dibi e Becos Club

Marco Doneda – Direttore Divisione Collexia di Tenacta Group SpA

Afsoon Neginy – Direttore Canale Professionale Intercosmo Worldwide – Revlon Professional American Crew – Roux The Colomer Group

Mario Malacrada – Direttore Vendite Lechler Italia SpA

## Gli argomenti trattati

- 1) **QUALI PARAMETRI DI VALUTAZIONE ADOTTARE NEL PROGETTARE UNA RETE VENDITA?**  
Alcuni criteri da adottare nella definizione delle zone di vendita. Le modalità di valutazione delle performance dei propri uomini. Come ottenere la massima copertura possibile del territorio con le risorse disponibili.
- 2) **COME TRATTENERE I VENDITORI MIGLIORI?**  
Il bravo venditore è tale solo se è bravo a vendere se stesso, e quindi il turnover per questi uomini è fisiologicamente alto. I metodi usati per contrastarlo quali i premi economici, i sistemi incentivanti e la formazione sono davvero sufficienti? Esistono alternative o nuove soluzioni da proporre agli uomini di vendita?
- 3) **UN BRAVO VENDITORE CHE VA IN PENSIONE E' UN DANNO ECONOMICO?**  
Sovente un buon agente è stato il motore di crescita per anni nella zona. Non solo, detiene i codici relazionali vincenti dei singoli clienti. Cosa avviene però nel momento del "passaggio di consegne"? Quali sono le prassi più consuete e quali di esse garantiscono i migliori risultati? Cosa può fare l'azienda per mantenere viva la relazione con i clienti?
- 4) **LA CONOSCENZA DEL PROPRIO TRADE E' UN VALORE AZIENDALE DETERMINANTE?**  
La reale ed approfondita conoscenza del proprio canale di vendita è una condizione necessaria per il successo di qualsiasi azione commerciale. Ma chi detiene questa conoscenza? Come si supera l'eterno conflitto tra conoscenza esterna (forza vendita) ed interna (direzione commerciale)? E poi, si conosce davvero tutto?
- 5) **IL GIOCO DI SQUADRA CREA COSI' FORTI SINERGIE DA ESSERE INDISPENSABILE?**  
Team building, condivisione di conoscenze ed obiettivi, ripartizione dei benefici economici aziendali, politiche di identificazione forte nel proprio brand. Un unico pensiero: uniti si vince! Tante strade possibili. Tutte efficaci? Tutte realmente condivise e motivanti? Tutte con un favorevole rapporto costi/benefici?

*"La gente cambia, ma dimentica di comunicarlo agli altri." Lilian Hellman (1905 -1984)*

## Organizzatore:

**Marketing & Telematica Service**  
Strada della Moia, 1  
20020 Arese (MI)

Tel. +39 2 38073.1  
Fax +39 2 38073.208  
e-mail [info@metmi.it](mailto:info@metmi.it)  
http:// [www.metmi.it](http://www.metmi.it)

Numero Verde: 800 011 300

Rapporti con Stampa e Comunicazione:  
dr.ssa Laura Maffei

Ufficio Commerciale:  
Sig.ra Adriana Petrelli

**MARKETING**  
&  
**TELEMATICA**

## Villa Litta – visita guidata nel pomeriggio

Villa Borromeo Visconti Litta sorge nel territorio di Lainate ed occupa una superficie complessiva di circa tre ettari.

Conosciuta ed ammirata per la ricchezza dei suoi beni artistici e per lo stupore suscitato dai suoi giochi d'acqua nel periodo tra la seconda metà del 1500 e



la seconda metà del 1800.

Ideatore dell'intero complesso fu Pirro I Visconti Borromeo, colui che, ispirandosi alle ville della Toscana medicea, verso il 1585 diede una funzione prevalentemente ludica al suo possedimento lainatese, facendo costruire il Ninfeo, edificio di frescura, che può essere considerato uno degli esempi più importanti dell'Italia settentrionale per la ricchezza delle decorazioni e la varietà dei giochi d'acqua.

Come arrivare a Lainate:

- **Autostrada A8 Milano-Laghi**, uscita casello di Lainate
- **S.S.33 del Sempione**, seguire le indicazioni per Lainate all'altezza dei comuni di Rho (percorrendo poi la S.P. 101) o Nerviano (percorrendo poi la S.P. 109).
- **S.S. 233 Varesina**, seguire le indicazioni per Lainate all'altezza dei comuni di Garbagnate (percorrendo poi la S.P. 109) o Saronno (percorrendo poi la S.P. 101)