**SALES WORKSHOP MANUFACTURING 2016**

Il **Sales Workshop Manufacturing 2016** è la terza edizione dell’appuntamento dedicato ai Sales Leader delle aziende che operano nel settore industriale e vedono nella gestione della dinamica commerciale un proprio vantaggio competitivo. L’evento rappresenta un'opportunità unica per conoscere lo stato dell’arte in merito alle *best practice* e alle metodologie impiegate dalle organizzazioni che vedono anche nella dinamica commerciale un proprio vantaggio competitivo.

Durante questa edizione del **Sales Workshop Manufacturing** saranno presentati in forma strutturata i risultati della ricerca *CSO Insights - Sales Best Practices Study*, ormai un riferimento annuale per conoscere come operino dal punto di vista commerciale le migliori organizzazioni sia in Italia sia a livello internazionale.

La formula prevede una sessione plenaria al mattino nella quale, oltre ai risultati dello studio CSO Insights, saranno affrontati tre temi specifici relativi alle vendite e al marketing e una sessione pomeridiana nella quale saranno affrontati, con un taglio pratico, i temi discussi, in sessioni parallele.

Durante la sessione plenaria sarà inoltre possibile partecipare in diretta ad una survey on-line sui temi discussi in modo da ottenere immediatamente un benchmark utile per la discussione e per le sessioni pomeridiane.

**Al termine della giornata, sarà fornita a tutti i partecipanti una copia della versione integrale dei risultati della ricerca *CSO Insights – Sales Best Practices Study*.**

**Il Sales Workshop Manufacturing 2015 si terrà il 22 novembre 2016, presso la sede di ACIMALL ad Assago Milanofiori - Strada 1A - Palazzo F3.**

**AGENDA**

09.30 **Registrazione partecipanti, welcome coffee e networking**

10:00 **Benvenuto  
*Associazioni e Artax Consulting Group***

10:15 **Introduzione ai temi della giornata  
*Luca Image – Senior Associate Partner Manufacturing - Artax Consulting Group***

10:30 **Sales Transformation e i fattori critici di successo:**

**People – Process – Partner – Planning   
*Ennio Favarato – Managing Director - Artax Consulting Group***

11:40 **Come creare valore e come farlo percepire al cliente**

***Artax Consulting Group***

La situazione delle aziende italiane

Il punto di vista del Sales/Marketing Leader

12:20 **Eventi e Fiere: come massimizzare l’investimento**

***Artax Consulting Group***

La situazione delle aziende italiane

Il punto di vista del Sales/Marketing Leader

13:00 **Buffet e Networking**

14.00 **Sales workshop: sessioni parallele**

Workshop 1: Come creare valore e come farlo percepire al cliente  
Workshop 2: Eventi e Fiere: come massimizzare l’investimento

15.00 **Sales workshop: sessioni parallele**

Workshop 1: Eventi e Fiere: come massimizzare l’investimento  
Workshop 2: Come creare valore e come farlo percepire al cliente

15.45 **Coffee Break e Networking**

16.10 **Conclusioni in sessione plenaria**

16.45 **Chiusura dei lavori**