

VENDERE AL TEMPO DEI SOCIAL: BACKOFFICE E COMMERCIALE

Mercoledì 29 settembre alle ore 17.00

Apindustria propone un incontro dedicato alle potenzialità di vendita tramite i social: la figura del **venditore digitale e la vendita a distanza**.

L'obiettivo è comprendere come integrare la struttura commerciale esistente con **un sistema di marketing per accelerare il processo di vendita**, insieme ad esempi pratici e suggerimenti applicabili alla realtà.



MERCOLEDÌ 29 SETTEMBRE
ORE 09.00 - 18.00



PALAZZO ALPI,
VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA

RELATORE

Carloalberto Baroni

Aiuta le Imprese a gestire le relazioni digitali attraverso il Sistema del Venditore Digitale.



COSTO PER PARTECIPANTE
€140 + Iva (azienda associata)
€190 + Iva (azienda non associata)

PROGRAMMA

- Il **processo di vendita** al tempo dei Social
- Come integrare il marketing e le vendite
- **Vendere a distanza** grazie al backoffice commerciale
- **Marketing + Commerciale = Venditore Digitale**
- Misurare le **azioni nel marketing e nelle Vendite**
- Casi pratici di Venditore Digitale

Per iscriverti:

Puoi **clickare qui**

Puoi compilare il **Coupon** sottostante ed inviarlo a **formazione@api.mn.it**

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

ATTIVITÀ

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I all'incontro

VENDERE AL TEMPO DEI SOCIAL: BACKOFFICE E COMMERCIALE

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 2016/679 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.