



La invita al convegno

FORZA DI VENDITA: COME MASSIMIZZARE IL VALORE DEL CAPITALE UMANO



TOWERS WATSON



CONSULENZA DEL LAVORO LEGALE E GESTIONALE
HR • LABOUR CONSULTANCY • LEGAL



➤ QUANDO

Giovedì 29 Ottobre 2015, ore 16.30

➤ DOVE

Piazza Gae Aulenti
Sede di Unicredit

Torre B, 10° Piano – Aula Jodice

➤ COME RAGGIUNGERE LA SEDE

MM2-MM5 Fermata Garibaldi
[clicca qui per la mappa](#)

➤ INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

Il convegno è indirizzato a Direttori e Dirigenti della funzione HR e a Direttori e Dirigenti della funzione Commerciale.

Non sono ammessi consulenti e giornalisti se non invitati in qualità di relatori.

SI PREGA GENTILMENTE DI COMUNICARE LA PROPRIA ADESIONE (E DI ATTENDERE DI RICEVERE CONFERMA DI AVVENUTA REGISTRAZIONE) SCRIVENDO A

segreteria@gidp.it o ufficio@gidp.it

O TELEFONANDO AL NUMERO

02 86984813

OBIETTIVI DELL'INCONTRO

I global trend (globalizzazione del mercato, evoluzione tecnologica e nuovi consumer trend) pongono nuove sfide alla formulazione della strategia aziendale.

Nella maggior parte dei settori la **forza di vendita rimane al centro della gestione dei rapporti con il cliente e al presidio dei canali di vendita**, continuando ad essere un elemento chiave per il successo dell'azienda.

L'evento si propone di fornire le **linee guida per progettare e gestire in modo integrato le cinque leve della forza vendita** (struttura organizzativa, persone, sistemi abilitanti, motivazione, controllo) **con particolare focus al Personale in termini di motivazione, costo, modelli di incentivazione e analisi delle competenze** con presentazione di alcuni casi di successo.

AGENDA

16.30 Registrazione dei partecipanti

16.50 Saluti di apertura a cura di

Paolo Citterio

Presidente Nazionale G.I.D.P./H.R.D.A.

17.00 Inizio dei lavori

*Ottimizzazione della Forza di Vendita:
i Driver da Gestire*

Francis De Zanche

Management Consulting
Adacta Advisory

*Le criticità in area commerciale:
il Punto di Vista di un Head Hunter*

Adalberto Osti,

Re&s

*Strumenti, metodi e percorsi di rilevazione delle
competenze per la valorizzazione del capitale
umano in ambito commerciale*

Andrea Bennardo

RisorSe PerformanSe
Premium Partner

18.30 Sessione di domande e risposte

19.00 Conclusione e cocktail
gentilmente offerto da

PerformanSe