

Ufficio Stampa della Provincia autonoma di Trento

Piazza Dante 15, 38122 Trento

Tel. 0461 494614 - Fax 0461 494615

uff.stampa@provincia.tn.it

COMUNICATO n. 1955 del 17/09/2016

Mercoledì 21 settembre Eugenio Lo Maglio interverrà a Progetto Manifattura nell'ambito dell'Innovation Academy, illustrando i passi da compiere per la progettazione di una struttura di vendita

Innovation Academy, prossimo appuntamento dedicato ai “segreti” delle reti di vendita

Quali sono i fattori che determinano il successo di una struttura di vendita? Che competenze deve avere chi la gestisce e il personale ad essa dedicato? Che strategie la guidano in fase di avvio e nel lungo periodo?

Mercoledì 21 settembre a Progetto Manifattura nuovo appuntamento con la scuola di imprenditorialità Innovation Academy di Trentino Sviluppo dal titolo “Strutturare la propria rete vendite”. Interverrà Eugenio Lo Maglio, formatore di ampia esperienza e consulente per l'internazionalizzazione nell'ambito dei progetti esteri della Fao. Iscrizioni entro lunedì mattina su trentinosviluppo.it.

L'attivazione della rete vendite dalla propria realtà imprenditoriale è un percorso da affrontare con la giusta preparazione e competenze specifiche. Si tratta di una fase delicata e cruciale per la crescita e la valorizzazione della propria attività, in cui le variabili sono numerose e vanno affrontate con competenza ed esperienza. Per i nuovi imprenditori la sfida è, quindi, ancora più complessa.

Un supporto prezioso è quello offerto dalla proposta formativa di Innovation Academy, la scuola di imprenditorialità promossa da Trentino Sviluppo, Polo Meccatronica, Progetto Manifattura, in collaborazione con Università degli studi di Trento e Stein Lab, Hub Innovazione Trentino e Associazione dei Parchi Scientifici Italiano (Apsti).

Il 21 settembre Progetto Manifattura a Rovereto ospiterà l'incontro “Strutturare la propria rete vendite” con Eugenio Lo Maglio. Formatore da oltre 25 anni nel campo delle piccole, medie e grandi imprese, Lo Maglio è un consulente e docente esperto di marketing, negoziazione, comunicazione, sviluppo organizzativo, programmi di gestione e sviluppo del business.

Il corso si articolerà in 8 ore (dalle 9 alle 13 e dalle 14 alle 18) e approfondirà i diversi aspetti della funzione vendite, dal marketing all'analisi di mercato, dalla definizione degli obiettivi alla strutturazione della rete vendite sul territorio. Particolare attenzione sarà dedicata alle figure protagoniste di questo settore, dai manager al personale, con indicazioni sulla loro selezione e il loro coinvolgimento dal punto di vista remunerativo e motivazionale. Le iscrizioni verranno chiuse al raggiungimento dei 20 partecipanti e comunque non oltre la mattinata di lunedì 19 settembre. Maggiori informazioni ed iscrizioni su trentinosviluppo.it. (f.r.)

()