

# Sales 4.0: Il multichannel trusted advisor

Giovedì 12 Settembre 2019

**09:00** Registrazione dei Partecipanti

**09:30** Apertura dei Lavori

**10:00** I cambiamenti in atto nello società: dalle tecnologie digitali alle nuove frontiere dell'Intelligenza Artificiale, Robot, Machine Learning

**10:30** Lo scenario del consumatore multicanale in Italia e nel mondo

**11:00** I nuovi paradigmi integrati di marketing, comunicazione e vendita

**11:30** Coffee Break

**12:00** L'EveryWhere Commerce e l'HyperRelevance

**12:30** La progettazione strategica dei punti di contatto

**13:00** Networking break

**14:00** Il nuovo ruolo del venditore nel paradigma multicanale integrato: Sales 4.0

**14:30** Il multichannel trusted advisor: ruoli, competenze, attività

**15:00** La gestione integrata della forza vendita nel paradigma multicanale e i KPI della forza vendita

**15:30** Esempi e casi italiani e internazionali in ambito B2B e B2C

**16:00** Linee guida per la progettazione del ruolo del Venditore 4.0

**16:30** Chiusura dei Lavori