

# Enterprise Sales Training Milano, 12 marzo 2015



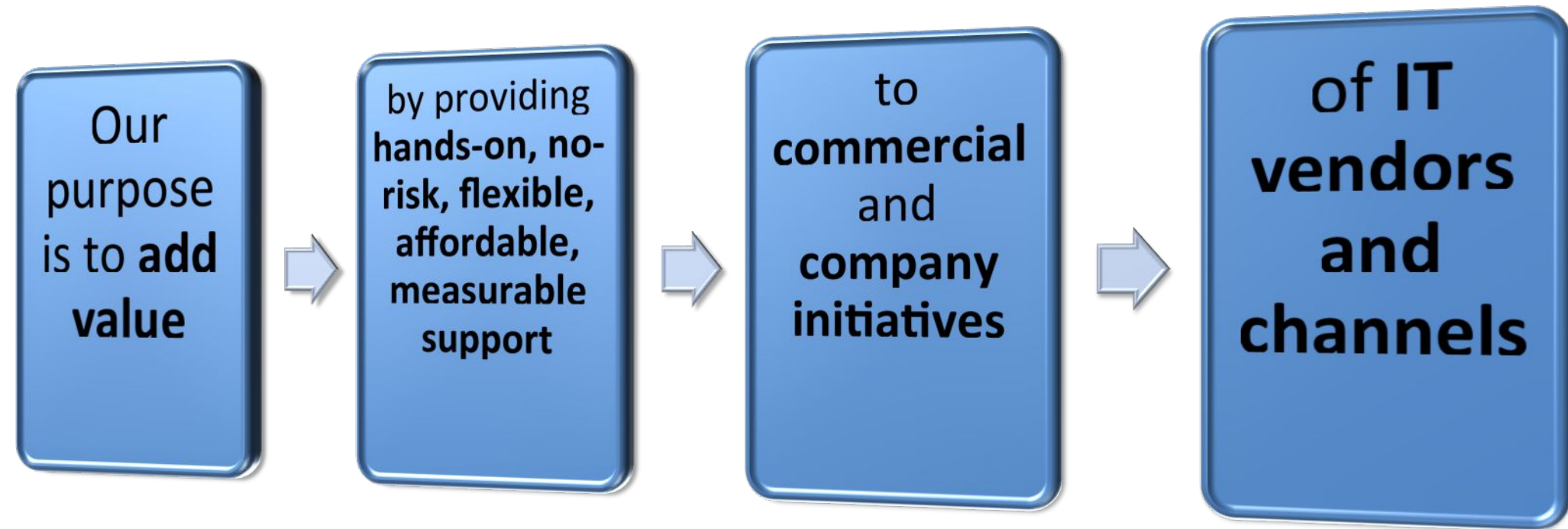
# Primo Bonacina, founder of PBS



# Italo Vignoli, founder of HiDeas and Quorum PR



# PBS in 4 simple concepts



# Who are our customers



# Our customers



**Established Vendors**



**Emerging Vendors**



**Cloud Service Providers**



**Distributors**



**System Integrators**



**Service Companies**



**Sales & Marketing Agencies**



**Publishing Houses**

# PBS' service portfolio



## 1. Sales Development

- Territory coverage for emerging vendors
- Channel management and development
- Signing up new channels
- Launch of new products, solutions, initiatives
- Lead generation activities
- Key Account Management



## 2. Management

- Company and ecosystem assessment and improvement
- Management and operational consulting
- Temporary or part-time Management



## 3. Technology and Products

- Technology and vendor scouting and partnering
- Product Management
- *Ethical hacking* and other IT security services
- Migration and enterprise deployment of software desktops



## 4. Marketing Execution

- Marketing check-up
- Marketing strategy and execution: many channels, audiences, contents, activities
- Press Relations
- Blogging and online visibility
- Web site redesign
- Creation and management of company newsletters
- Keynote speaking and opinion columns
- Bringing the right people to key events
- Outsourcing of interactive inbound and outbound marketing processes



## 5. Organization, HR and Operations

- Head hunting (*funnel screening methodology*)
- People assessment
- Classroom/online training
- Organization and change management
- Project Management
- Purchasing negotiations
- Support to mergers and acquisitions



# La giornata

## Agenda

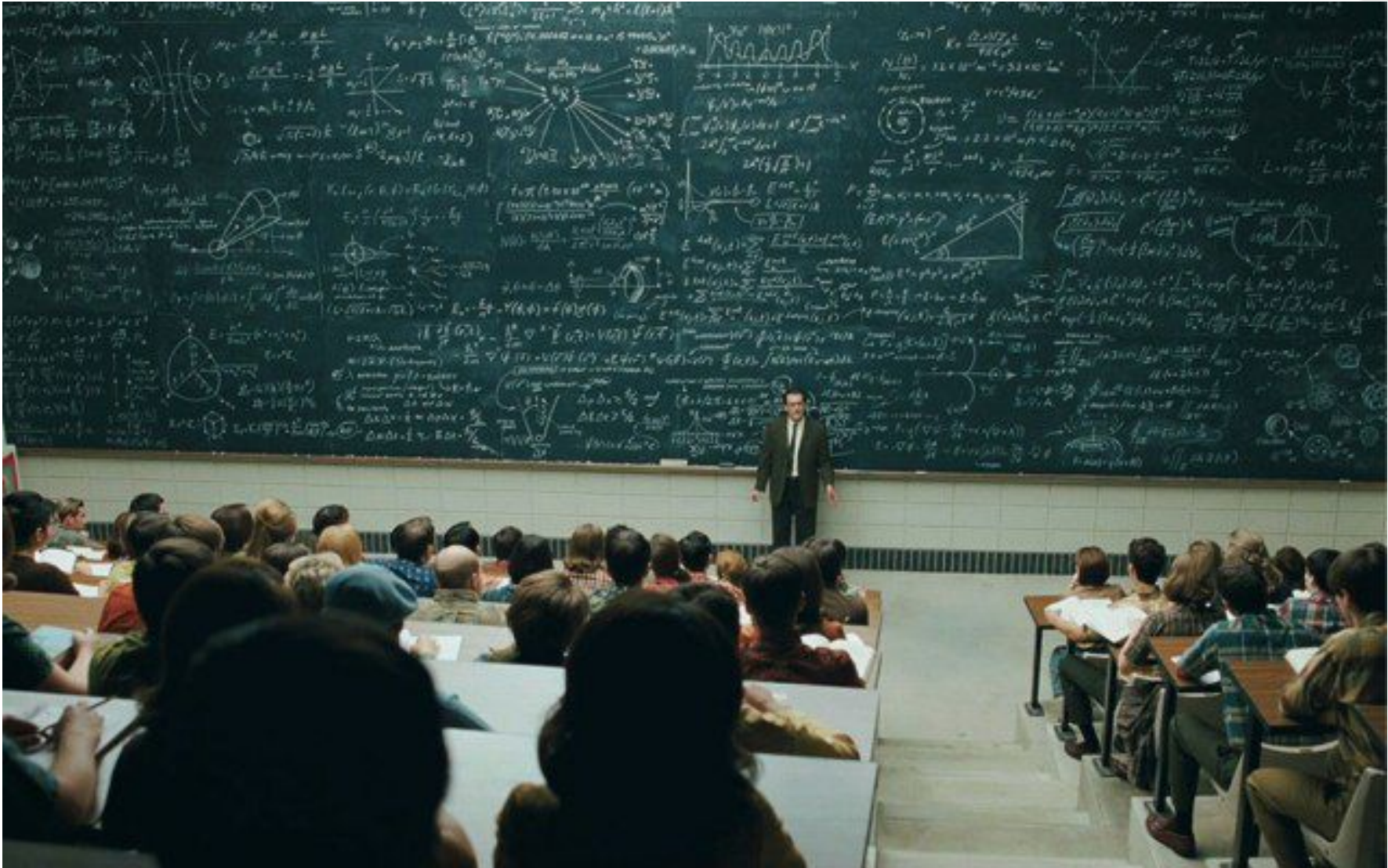
- 1. Vendite e marketing nell'organizzazione aziendale (60 minuti)
- 2. Diversi approcci alla gestione del processo di vendita:
  - 2.1 **Strategic e Conceptual Selling**: organizzare il processo (40 minuti)
  - **Break**
  - 2.2 **SPIN Selling**: come fare domande e gestire le risposte (40 minuti)
  - 2.3 **Challenger Selling**: come vendere il valore aggiunto (40 minuti)
- **Pranzo**
- 3. Affrontare il processo di vendita nel modo corretto
  - 3.1 Esercitazione su casi reali, con lavoro di gruppo e test (90 minuti)
- 4. La presentazione: dall'elevator pitch allo slide show (40 minuti)
- 5. Riepilogo dei punti più importanti e conclusioni (15 minuti)
- **Break**
- Panda



# Presentiamoci: un rapido giro di tavolo (nome, ruolo, azienda, città/provincia)



# Perché siamo qui: il nostro ruolo

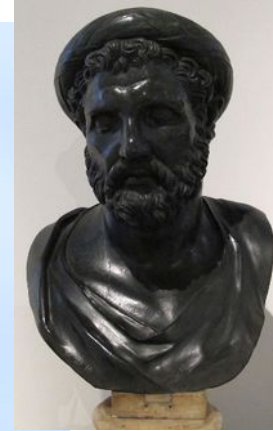
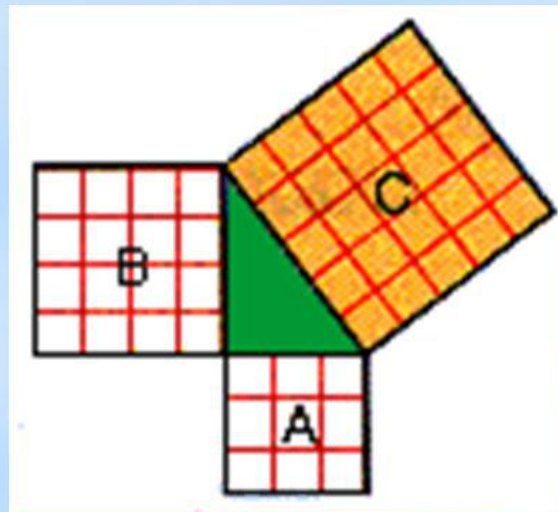


# Vi racconteremo alcune novità ...

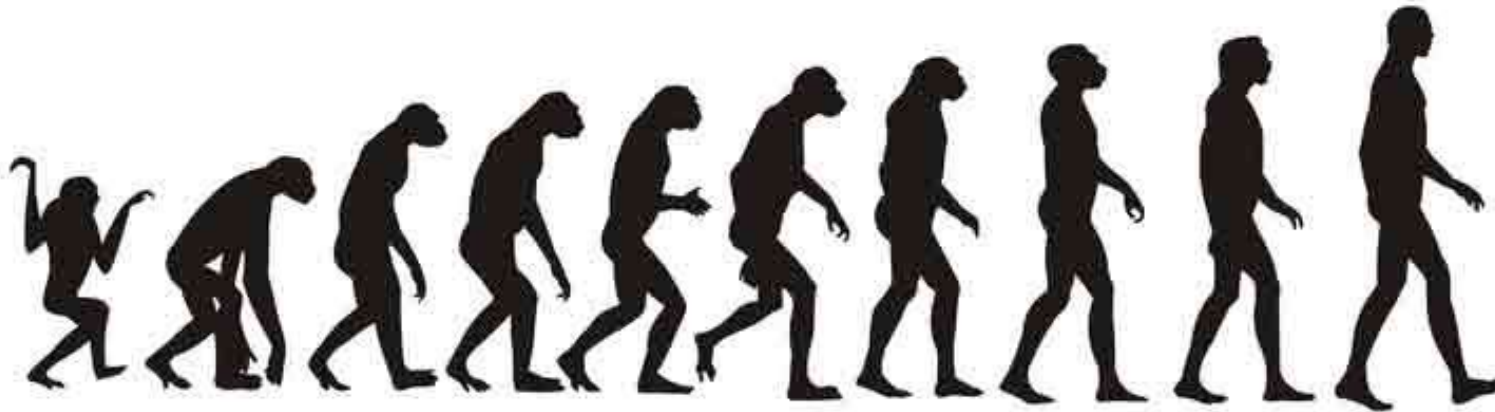
## Che cosa afferma il teorema di Pitagora:

Il teorema di Pitagora dice che:

**“L'AREA DEL QUADRATO COSTRUITO SULL'IPOTENUSA DI UN TRIANGOLO RETTANGOLO E' UGUALE QUELLA DEI QUADRATI COSTRUITI SUI CATETI”.**



# Vi racconteremo alcune novità ...



# «L'ecosistema di vendita» cambia intorno a noi, ogni giorno



# Perché siamo qui: il nostro ruolo

**C  
O  
A  
C  
H**



**vs.**

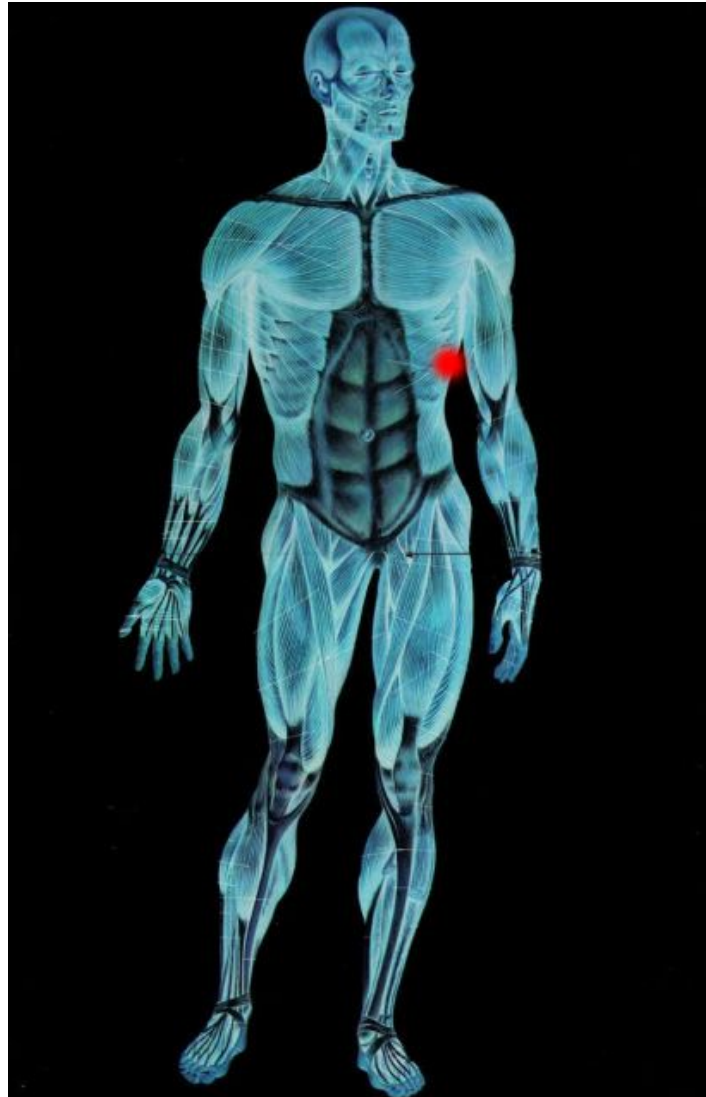
**CONSULTANT**

# Diamoci quindi un obiettivo

1.2.3

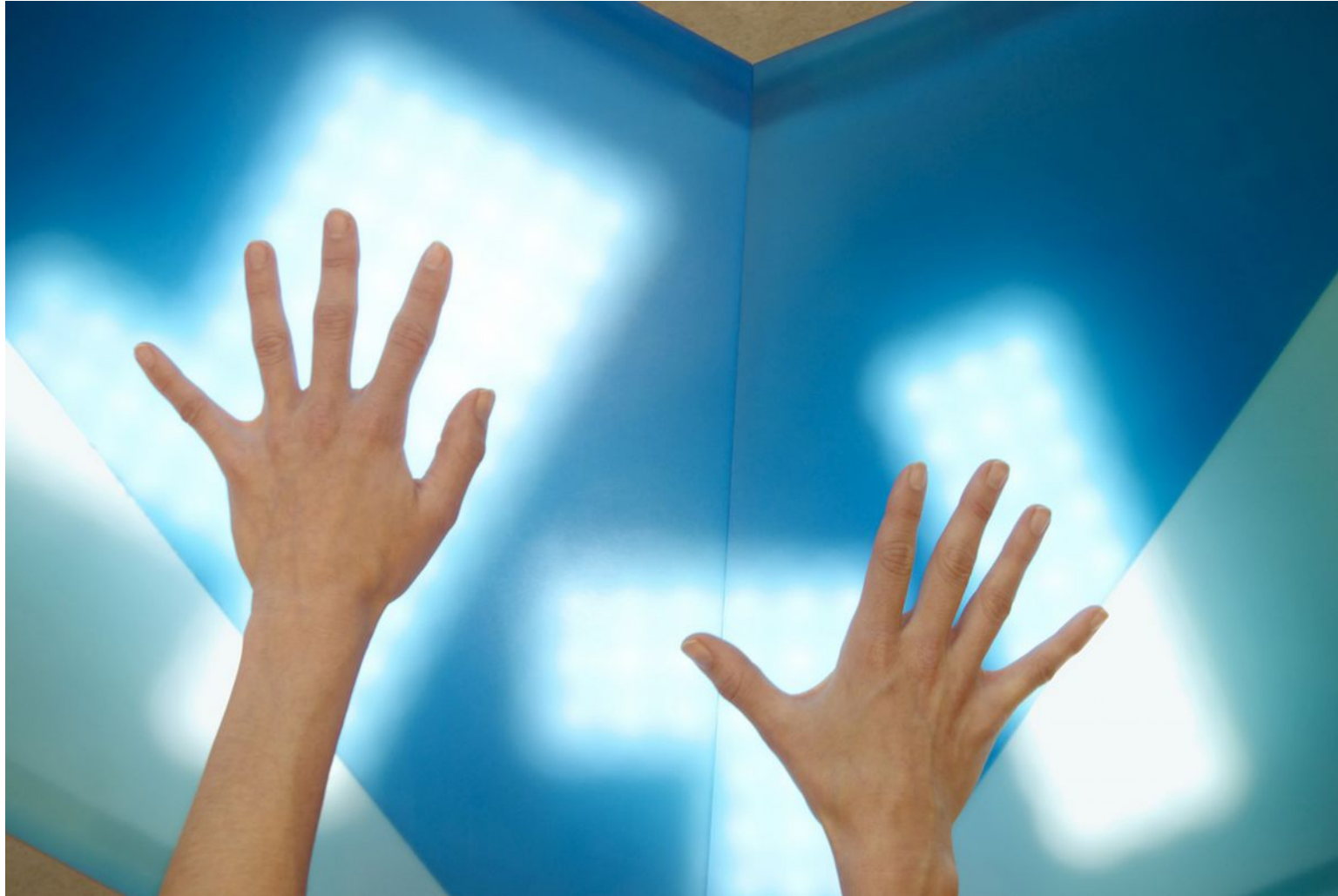
# Perché siamo qui: il nostro ruolo

«Dottore, mi fa  
male il costato ...»





# Perché siamo qui: il vostro ruolo



# Perché siamo qui: il ruolo di tutti



# Un must!



# Subscribe [www.primobonacina.com](http://www.primobonacina.com)



The screenshot shows a web browser window displaying the website <http://www.primobonacina.com/>. The page features the PBS logo and tagline, a navigation menu, and a main content area with a blog post. The sidebar includes social media icons, a 'WHY THIS BLOG' section, a 'SEARCH THIS BLOG' section, and a 'SUBSCRIBE TO THIS BLOG' section with a form and a 'Subscribe' button.

**PBS**  
The IT-only, ready-to-run, measurable consultancy firm

ABOUT SERVICES» PRESENTATIONS ASSOCIATES CUSTOMERS» EVENTS JOBS CONTACTS

**[ITA] [Per Primo: la mia rubrica su ICT4Trade] Amici del canale, impariamo a presentare i dati! (di Primo Bonacina e Paolo Pelloni)**

12 February 2015 [Italian Language](#) [Marketing](#) [My articles](#) [Press Articles](#) [No comments](#)

Per chi opera nel canale, si tratti di un marketing manager di un vendor, di un program specialist di un distributore o di un funzionario commerciale di un reseller, presentare numeri è un'attività molto frequente. Purtroppo però non sempre piacevole, né per chi li espone, né per la platea.

[per continuare clicca [QUI](#)]

**WHY THIS BLOG**

 We are the IT-only, ready-to-run, measurable operational and management consultancy company. Our purpose is to add value to IT players by providing hands-on, no-risk, affordable, measurable support to their initiatives. This blog is here to provide you constantly-updated information on market, channel and technology trends and hot topics. And on the great time we are having with our customers too!

**SEARCH THIS BLOG**

Search

**SUBSCRIBE TO THIS BLOG**

Join 28 other subscribers

Email Address

Subscribe

[soluzione Simlivity](#)

