



12/06/2024

LEISURE

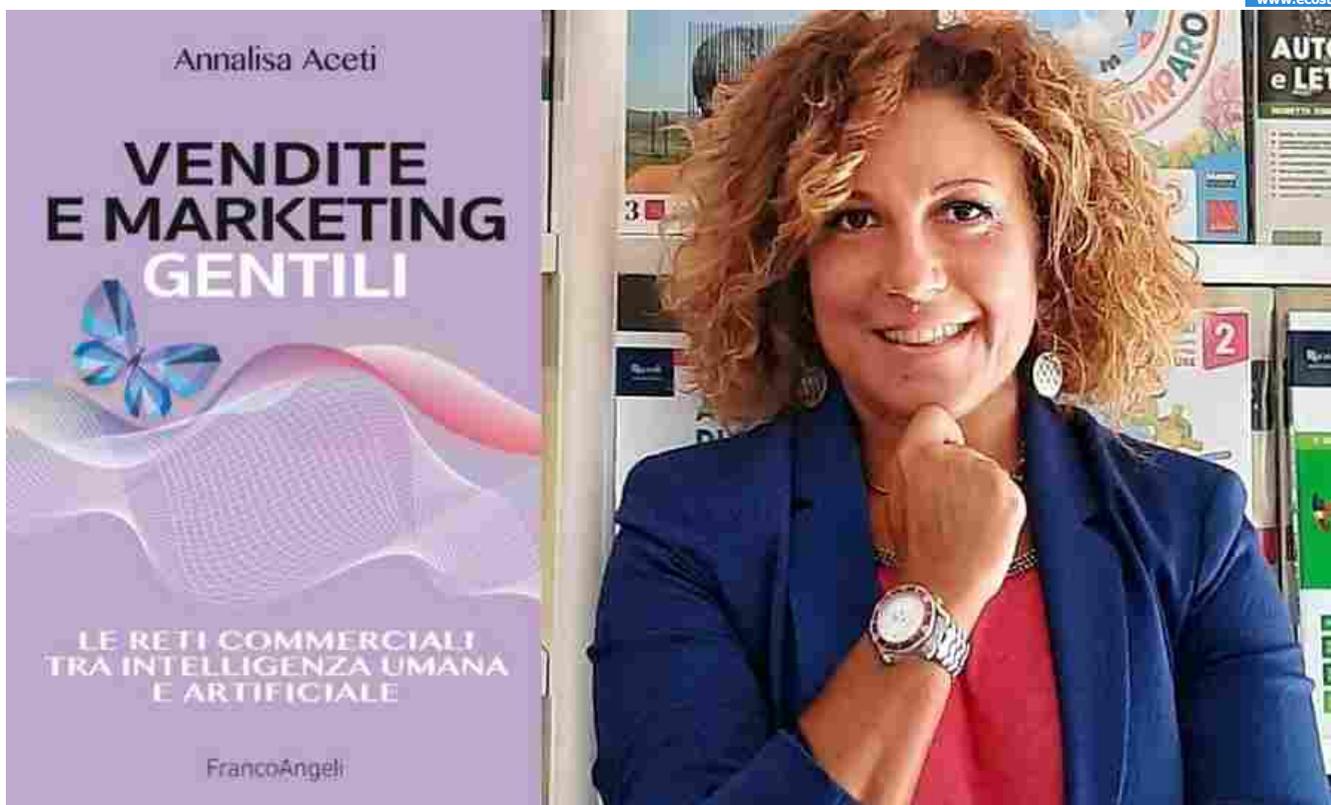
L'arte di riscoprire le vendite e il marketing gentile - Libro "Vendite e marketing gentili"

Annalisa Aceti ci guida nel mondo del Sales and Marketing management e delle varie evoluzioni

In un'epoca segnata da rapidi cambiamenti tecnologici e sociali, questo libro è una guida essenziale per comprendere e navigare nel nuovo paesaggio del Sales & Marketing management. Solo negli ultimi due decenni, con l'affermarsi di nuovi paradigmi, con i cambiamenti dell'ambiente competitivo e con l'evoluzione digitale si è attivato un profondo processo di trasformazione che molti hanno definito **sales transformation**. Questa evoluzione ha spinto a ripensare i modelli con cui venivano e vengono gestite le attività commerciali e le reti di vendita. Grazie alla sua pluriennale esperienza nella gestione di reti commerciali, **Annalisa Aceti** affronta nel suo recente scritto **Vendite e marketing gentili, le reti commerciali tra intelligenza umana e**

artificiale, edito da **FrancoAngeli** con analisi ed esempi la trasformazione di questo ambito, dove è sempre più accentuato il passaggio da tecniche tradizionali ad approcci personalizzati e consulenziali, orientati alla gentilezza e potenziati dall'applicazione intelligente del digitale. Le sfide che le attività di vendita deve affrontare sono complesse.





La divisione commerciale si evolve da una funzione operativa e isolata a strategica e caratterizzata da forti legami internazionali; cresce il ruolo di "intelligence" della funzione commerciale: ciò significa considerare la conoscenza del mercato che proviene dalle vendite come una risorsa competitiva. **La funzione di vendita non è solo una funzione in uscita per vendere prodotti e comunicare ai clienti, ma anche una funzione in entrata che è in grado di raccogliere costantemente informazioni dal mercato;** infine, la trasformazione digitale, non solo guidata dalle innovazioni tecnologiche (come l'intelligenza artificiale), ma anche da un nuovo buyer digitalmente evoluto, spinge a

una revisione delle modalità di contatto verso una prospettiva multicanale e, dell'altro, a una modifica delle sales operation delegando le attività operative e ripetitive a macchine e quelle a valore aggiunto a una nuova generazione di professionisti delle vendite.

In questo contesto, sostiene l'Autrice, emerge, da un lato, la necessità di un nuovo modello di leadership commerciale gentile, che lavori sul superamento del gender gap e l'inclusione, non solo per attrarre giovani talenti e far convivere le generazioni, ma anche per delineare strategie innovative per il benessere, la crescita, il re/up skilling e la motivazione.

Dall'altro, il bisogno di conoscere e utilizzare in modo mirato gli strumenti della

possono incidere efficacemente sui risultati.



tecnologia: dall'Inside sales nel B2B all'omnicanalità, da una gamma di soluzioni testate e di tecniche per sviluppare reti commerciali digital-enabled a metodi per l'uso efficace dell'AI. Responsabili commerciali d'azienda, venditori, venditrici, HR manager, imprenditori e imprenditrici troveranno in questo libro completo e pragmatico tutti i suggerimenti per integrare al meglio la tecnologia e la gentilezza, due aspetti cruciali del futuro delle vendite che

Federico Unnia

Aures Strategie e politiche di comunicazione

[next](#)

ARGOMENTI: [marketing](#) - [retail](#) - [ecommerce](#) - [intelligenza artificiale](#) - [AI](#) - [IA](#) - [digital transformation](#) - [pmi](#) - [high yield](#) - [bitcoin](#) - [bond](#) - [startup](#) - [pagamenti](#) - [formazione](#) - [internazionalizzazione](#) - [hr](#) - [m&a](#) - [smartworking](#) - [security](#) - [immobiliare](#) - [obbligazioni](#) - [commodity](#) - [petrolio](#) - [brexit](#) - [manifatturiero](#) - [sport business](#) - [sponsor](#) - [lavoro](#) - [dipendenti](#) - [benefit](#) - [innovazione](#) - [b-corp](#) - [supply chain](#) - [export](#) - - [punto e a capo](#) -

[> Vai al sommario < - >](#) [Guarda tutti gli arretrati < - >](#) [Leggi le ultime news <](#)

Copyright © 2009-2024 BusinessCommunity.it.

Reg. Trib. Milano n. 431 del 19/7/97

Tutti i Diritti Riservati. P.I 10498360154

[Politica della Privacy e cookie](#)

BusinessCommunity.it - Supplemento a G.C. e t. - Reg. Trib. Milano n. 431 del 19/7/97

Dir. Responsabile Gigi Beltrame - Dir. Editoriale Claudio Gandolfo

