



SALES & MARKETING MANAGEMENT

**Pianificazione e organizzazione
per il raggiungimento di performance di eccellenza**



Diego Pasqualini

“Trovare insieme è un inizio, restare insieme un progresso... lavorare insieme un successo” (Henry Ford)

La mia esperienza matura all'interno di gruppi di lavoro multiculturali e su differenti scenari: turismo, servizi tecnologici e industria manifatturiera. Ho trascorso 12 anni all'estero.

Credo nel valore assoluto del lavoro di squadra e nel costante accrescimento delle competenze e delle performance sia in ambito professionale che personale.

Skills:

Project Management e business coaching.

Project Manager Professional – PMP® con specializzazione in Business Analysis.

Coach certificato Wave-Six Seconds® e membro qualificato dell'Associazione Professionale Consulenti di Management (APCO®).

Coach Ironman® Certificato.



Elisa Chiarioni

“Non esistono problemi, ma solo opportunità”

Una laurea in Economia Aziendale nel 1998, ho avuto la fortuna di fare esperienze di lavoro in realtà internazionali operanti in diversi settori, grazie alle quali sono evoluta, professionalmente e personalmente, acquisendo un approccio olistico nella valutazione delle situazioni e possibili soluzioni. Ho trascorso alcuni anni in USA e sono sempre in viaggio, consapevole dell'importanza di sapersi confrontare con gli altri per poter realizzare progetti di successo. Gli aspetti umani sono importanti quanto le competenze tecniche per il successo dei processi di cambiamento.

Skills:

Business coach certificato;

“Innovation Manager” qualificato presso il Registro del MISE

Coach Ironman® Certificato.



Licia Montebugnoli

“There is no finish line”

I numeri parlano e raccontano il risultato di un lavoro in team che permette di ottenere un risultato migliore e sostenibile, un risultato che va oltre la somma dei singoli elementi. Nel mio ruolo in Amministrazione e Finanza, come imprenditore, socio, consigliere di amministrazione e CFO, ho contribuito al passaggio da piccola realtà locale a società quotata cogliendo le sfaccettature che ogni diverso ruolo richiede. Ho lavorato in associazioni, in aziende di produzione e di servizi, in micro e piccole- medie imprese, arrivando a comprendere le diversità e i tratti comuni di ciascuna.

Skills:

PNL e Business Coaching

Coach certificato Wave-Six Seconds®.

Socio ANDAF.



Agnese Pelliconi

“Se vuoi avere ciò che non hai mai avuto, devi fare ciò che non hai mai fatto” (Thomas Jefferson)

Accompagno persone e organizzazioni nel riconoscere e sviluppare i propri talenti.

Da oltre 20 anni affianco aziende di grandi e piccole dimensioni nel definire e implementare piani di miglioramento e Sviluppo Organizzativo. Per ampliare gli strumenti da mettere a disposizione dei miei team, seguendo la mia passione per la crescita e lo sviluppo personale, ho conseguito la qualifica di Executive Coach e di Emotional Intelligence Assessor. Come Team&Business Coach facilito imprenditori, manager e team nel raggiungere i propri obiettivi strategici e ad attuare processi di Change Management. Credo profondamente che le persone abbiano molte risorse da mettere in campo – di cui spesso non sono consapevoli – e credo che sia possibile unire “aziende e team che funzionano” con un “sano equilibrio” di vita privata e lavoro.

Skills:

Lean Thinking Consultant

Executive Coach, con credenziale ACC di ICF, Team&Business Coach

Emotional Intelligence Assessor (Six Seconds)

PNL Master Practitioner



Luca Biscione

Persone, competenze e Innovazione dei Processi sono alla base di un corretto assetto aziendale.

Ho una formazione universitaria a livello gestionale ma le mie competenze arrivano da più di venti anni di consulenze in PMI italiane. I settori nei quali opero vanno dalla Meccanica (carpenteria, meccatronica, componentistica, impiantistica) al Food, dalla Supply Chain all'Elettronica. Ho iniziato a collaborare come funzionario commerciale per diverse aziende leader in vari settori merceologici, acquisendo conoscenze dei vari mercati e competenze organizzative e operative.

Sono un Marketing Manager e un Innovation Manager e ritengo l'innovazione culturale e di processo, la base per i moderni sistemi di gestione aziendale, necessari per adeguare il sistema produttivo nazionale alle nuove sfide che il mercato globale impone e richiede.

Ritengo le Persone l'asset più importante di una qualsiasi azienda: ogni strategia, ogni piano industriale, ogni programma di pianificazione, può avere piena efficacia solo se rispecchia le capacità e le competenze delle Persone che lavorano in azienda.

LA PIANIFICAZIONE COMMERCIALE

È nelle attività di Pianificazione Strategica che il ruolo del Marketing si manifesta come processo che definisce gli strumenti, le risorse e le strategie coerenti con la Mission e la Vision aziendale.

A seconda dell'obiettivo **la pianificazione commerciale** è finalizzata a supportare le aziende nel:

- › **aumentare il fatturato e le marginalità;**
- › **lanciare un nuovo prodotto;**
- › **conquistare quote di mercato;**
- › **entrare in nuovi mercati;**
- › **migliorare la brand reputation,**
- › **aumentare il numero di clienti profilati**

e altro ancora.

Le combinazioni di obiettivi definiscono strategie marketing molto specifiche fatte di analisi precise, una pianificazione sostenibile, una puntuale programmazione e una costante azione di implementazione e controllo.

- › **Definizione degli obiettivi strategici**
- › **Analisi economica-finanziaria**
- › **Analisi dello scenario competitivo**
- › **Analisi SWOT**
- › **Analisi L'organizzazione delle strutture commerciali e della rete vendita**



L'EXECUTION COMMERCIALE

L'evoluzione degli scenari economici e la centralità del cliente in tutti i processi organizzativi aziendali impone alle aziende un incremento della qualità delle azioni commerciali.

L'Execution commerciale si compone di un set di iniziative e strumenti per consentire alle risorse commerciali la massima efficacia ed efficienza.

- › **Definizione delle Strategie di Marketing – Digital, Social e Offline**
- › **Piano di ingresso nuovo mercato**
- › **Sviluppo brand identity**
- › **Definizione Piano di Comunicazione**
- › **Definizione KPI e sistemi di monitoraggio**
- › **Definizione e assegnazione degli obiettivi di vendita**
- › **Il piano di lavoro del venditore**

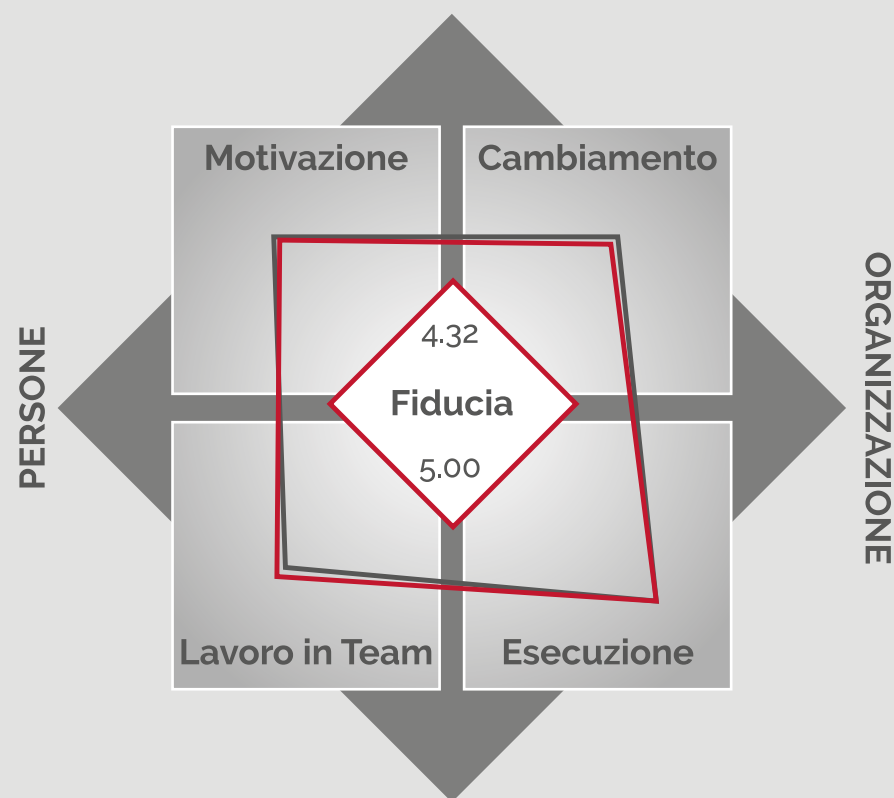
LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Le crescite esponenziali e i risanamenti del business sono sempre accompagnati a una gestione attenta e innovativa della funzione vendite.

Il 70% dei cambiamenti organizzativi in area sales fallisce.

Supportare la performance è una prima risposta per essere nel 30% di successo

- › Il cruscotto di gestione, i rapporti e le statistiche di vendita
- › Sistemi di sales performance management
- › Sistemi incentivanti
- › Sistemi di misurazione e sviluppo Sales Manager leadership
- › Sviluppo dei driver di performance del Sales Team



LVS LEADERSHIP
VITAL SIGNS

TVS TEAM
VITAL SIGNS

LA FORMAZIONE COMMERCIALE

Il moderno approccio di vendita di tipo «customer oriented» impone lo sviluppo di nuovi modi di relazione con il mercato, nuove abilità di gestione delle trattative e di conduzione degli incontri commerciali

PMC COACH attinge a strumenti tecnici e ad approcci di intelligenza emotiva per costruire percorsi di formazione e coaching volti a garantire una consapevole gestione del ciclo di vendita e del processo decisionale del cliente.

- › Formazione tecnico-gestionale
- › Competenze comportamentali e di relazione.
- › Formazione operativa
- › Percorsi di coaching individuali e di team

SEI EMOTIONAL INTELLIGENCE
ASSESSMENT

Descrizione dello stile che il tuo cervello utilizza
per elaborare informazioni emozionali e cognitive

BRAIN BRIEF PROFILE

Ecco la mappa delle modalità

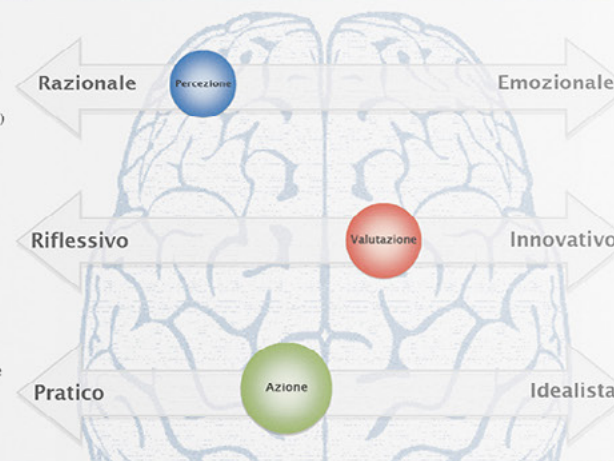
Per: Sample Report ITA

(non necessariamente il tuo comportamento)

Data: 30 nov 2016

che il tuo cervello attiva nel percepire, valutare e spingerti all'azione

Percezione:
il tuo cervello è più
efficace nell'analisi
razionale (Vs.
cogliere le emozioni)



Valutazione:
il tuo cervello è più
alla ricerca di
opportunità (Vs.
valutare potenziali
rischi)

Azione:
il tuo cervello spinge
leggermente alla
praticità (Vs.
pianificazione a
lungo termine)

Lo stile del tuo cervello: Il Realizzatore.

Il cervello del Realizzatore procede in modo lineare e logico dando meno spazio alle emozioni. È abile nell'individuare le opportunità per innovare. È un problem solver pragmatico e orientato al risultato. Ti riconosci? Ricorda: queste sono le informazioni che ricerca il tuo cervello per lavorare al meglio! Il prossimo passo è approfondire leggendo la guida (link sotto) e confrontarti con chi ti conosce bene per avere una visione ancora più ampia di te stesso.

Per saperne di più scarica la guida. <http://6sec.org/bbigit>

Punto di forza: Realizzazione

Il tuo Stile del Cervello ti sta aiutando a generare buoni risultati personali e/o professionali

Punto di forza #2: Bilanciamento

Lo Stile del tuo Cervello ti sta aiutando a lavorare per priorità, gestire lo stress e vivere il presente

Report fornito da: Lorenzo Fariselli <lfariselli@6seconds.org>

Per maggiori informazioni sul Brain Brief ed i passi successivi,
scrivi all'email sopra e visita italia.6seconds.org/tools/bbp/.

sixseconds
THE EMOTIONAL INTELLIGENCE NETWORK



PMC srl
UFFICIO OPERATIVO
Via Del Fonditore 1/3
40138 Bologna (BO)
Tel. +39 393 70 14 672
info@pmccoach.com
www.pmccoach.com

Diego Pasqualini
dpasqualini@pmccoach.com

Elisa Chiarioni
echiarioni@pmccoach.com

Licia Montebugnoli
lmontebugnoli@pmccoach.com



ASSOCIATI A:



**CONFINDUSTRIA EMILIA
AREA CENTRO**
Le imprese di Bologna,
Ferrara e Modena



ANDAF
Associazione Nazionale
Direttori Amministrativi e Finanziari



PM Project
Management
Institute.

apco
associazione
professionale italiana
consulenti di management