

Paola Caiozzo

ORGANIZATIONAL BEHAVIOR

ARTICOLI SU RIVISTA SCIENTIFICA

CAIOZZO P., COLM L., GUENZI P., SISTI M. A.

Dieci aree di azione per ridisegnare la funzione vendite

Economia & Management, 2022, no. 4, pp.83-91

CAIOZZO P., CITO M., TAGGIASCO G.

Extraordinary salespeople: competenze per competere

Economia & Management, 2017, no. 1, pp.23-29

CAIOZZO P., CITO M. C., MINIERO G.

Venditori si nasce? Il mestiere visto dagli studenti

Economia & Management, 2017, no. 1, pp.13-17

CAIOZZO P.

Gli sfumati confini del mobbing

Economia & Management, 2004, no. 5, pp.40-44

CAIOZZO P.

Il mobbing: realtà vicina o lontana

Economia & Management, 2002, no. 3, pp.37-48

CAIOZZO P.

Mobbing: oltre il sipario. La violenza morale sul lavoro

Economia & Management, 2002, no. 5, pp.33-46

CURATELE DI OPERE COLLETTANEE

SISTI M. A., GUENZI P., CAIOZZO P. (A CURA DI)

Gestire le vendite. L'eccellenza nel sales management. II edizione

Egea, Milano, Italia, 2020

SISTI M. A., GUENZI P., CAIOZZO P. (A CURA DI)

Gestire le vendite – L'eccellenza nel sales management

Egea, Milano, Italia, 2015

CAIOZZO P., VACCANI R. (A CURA DI)

Le cause organizzative del mobbing. Se il malato fosse l'organizzazione?

Franco Angeli, , 2010

CASI PUBBLICATI IN COLLANE INTERNAZIONALI

CAIOZZO P., TAGGIASCO G.

Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation - Part A

2021, The Case Centre, Gran Bretagna

CAIOZZO P., TAGGIASCO G.

Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation: The 'Lead Now' Program - Part B2

2021, The Case Centre, Gran Bretagna

CAIOZZO P., TAGGIASCO G.

Learning@Hilti: Implementing Digital Transformation: The Guided Onboarding Approach to Learning - Part B1

2021, The Case Centre, Gran Bretagna

PROCEEDINGS/PRESENTATIONS

CAIOZZO P., CITO M. C., GUENZI P., MINIERO G., GHADDAR S.

How students perceive salespeople and the sales job

GSSI - Global Sales Science Institute Conference - June 8-9, 2017, Le Morne, Mauritius

CAIOZZO P., GUENZI P., MINIERO G., CITO M.

How students perceive salespeople and the sales job

Global Sales Science Institute (GSSI) Conference, 2016, Birmingham, Gran Bretagna

GUENZI P., CAIOZZO P., TROILO G.

Are we Missing the Real Points?

44th EMAC Conference - May 24-27, 2015, Leuven, Belgio

GUENZI P., CAIOZZO P., TROILO G.

What really matters to sales executives?

The Thought Leadership on the Sales Profession Conference - June 10-11, 2014, New York, Stati Uniti d'America

RAPPORTI DI RICERCA

CAIOZZO P.

Digital commercial transformation in action: TechnoStress or TechnoPower?

2020, SDA Bocconi

CAIOZZO P.

Digital Commercial Transformation in action

2019, SDA Bocconi, Milano, Italia

CAIOZZO P.

Gestire la digital transformation nel commerciale: un modello e la sua applicazione pratica, caso di ricerca

2019, SDA Bocconi, Milano, Italia

CAIOZZO P.

Digital Commercial transformation Plan

2018, SDA Bocconi, Milano, Italia

CAIOZZO P.

Competenze e performance degli Account manager: un caso studio

2017, SDA Bocconi, Milano, Italia

CAIOZZO P.

Il lato oscuro della forza (di vendita)

2017, SDA Bocconi, Milano, Italia

CAIOZZO P.

Sales content management system

2017, SDA Bocconi, Milano, Italia
