

# DIGITAL TRANSFORMATION IN ACTION NELLE VENDITE: TECHNOPOWER O TECHNOSTRESS? #

**STREAMING  
3.06.2020**

DIGITAL TRANSFORMATION  
IN ACTION NELLE VENDITE:  
TECHNOPOWER O  
TECHNOSTRESS?

Streaming  
ore 19.00



YOUR COMMUNITY OF MANAGERIAL IDEAS, NETWORKING AND EVENTS

Gli interventi si basano sui risultati di una ricerca del Commercial Excellence Lab della SDA Bocconi che ha coinvolto 354 commerciali ai quali è stato chiesto di esprimere la percezione sui processi di digitalizzazione della propria azienda in ambito commerciale. A fronte di investimenti e sforzi aziendali per aumentare il servizio al cliente, supportare i venditori nella creazione di relazioni di valore ed aumentare le performance, spesso la risposta delle reti ed il deployment dei processi di trasformazione digitale non danno i risultati sperati.

L'incontro cercherà di dare risposte alle seguenti domande:

- # Quanto la Digital Commercial Transformation (DCT) è effettivamente adottata dai commerciali?
- # Quanto e come la DCT impatta sul lavoro dei commerciali?
- # Quanto i commerciali si sentono pronti ad affrontare la DCT?
- # In che misura la DCT induce TechnoPower, ossia percezione di essere supportati nel proprio mestiere?
- # E quanto invece la DCT provoca TechnoStress, ossia percezione di essere "stressati"?
- # Cosa determina le percezioni di TechnoStress e TechnoPower?
- # Quali leve gestionali possono essere utilizzate per influenzare le percezioni di Technostress e TechnoPower, e quindi in definitiva l'effettiva adozione della DCT da parte dei commerciali?

**SPEAKERS:**

**Erika Bruzzone** • Sales Manager Hilti

**Paola Caiozzo** • Commercial Excellence Lab

**Paolo Guenzi** • Commercial Excellence Lab

**Vittorio Perfetti** • Sales Director Luxottica