

SMART WORKING, SFIDA ACCETTATA

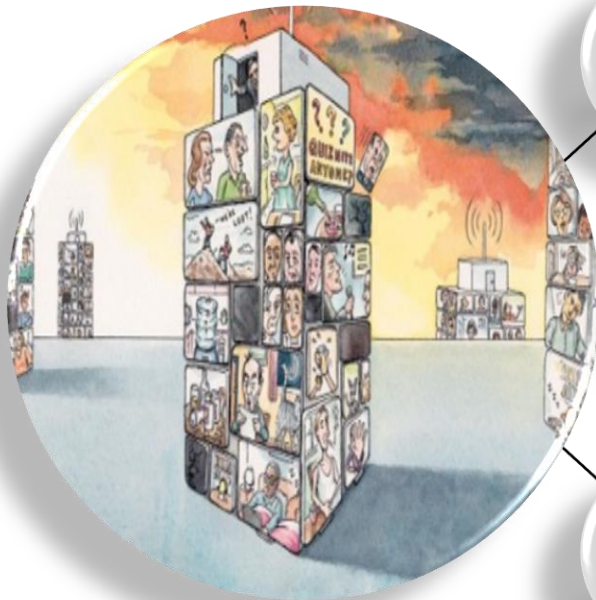
Lavorare da remoto senza rinunciare
al valore del capitale umano

MI La Società
del Marketing **Lab**

La ricerca 2021



**Book presentation
Roma, 15 dicembre**



La persona

- In ufficio,
a fare cosa?
- Leadership e
performance

Il team. Gli altri team.

- Fare team da
remoto
- Rapporti con altri
team dell'azienda

Le vendite

- Vendite da remoto:
quale human touch?
- Il ruolo del
venditore





Remote working is about...



They have enjoyed
AUTONOMY

To be
MAINTAINED

To be
CHANNELED

The benefit of
GOING-TO-OFFICE

Must be
EXPLICIT

Must be
ARTICULATED



The challenge



**Rivoluzione
di testa ...**

... più che
di modelli

**Capi intermedi
all'altezza del
compito
complesso ...**

... o presto
il problema
saranno loro





Trattativa su prodotto e prezzo

La funzione del venditore e la sua **relazione** col cliente

Human touch ai tempi
della vendita da remoto

Capire e trasferire le
esigenze del cliente