



Riferimenti

[Brand ed Eventi](#)

Mercoledì, 17 giugno 2026 - 16,00

Associati per Associati - Webinar ESC AGENCY "Venditori si nasce o si diventa? Efficacia commerciale nel B2B"

La maggior parte delle aziende non cresce poco: cresce a strappi, tra fasi di entusiasmo e momenti di stallo. Ma una crescita commerciale sostenibile ha bisogno di continuità e prevedibilità.

Nel webinar "Venditori si nasce o si diventa?" vediamo come rendere la crescita solida e ripetibile lavorando insieme su tre leve: persone, metodo e strumenti. Martedì 17 giugno, ore 16:00-17:30, online e gratuito: registrati e porta a casa azioni concrete per il tuo team commerciale.

[ISCRIVITI QUI](#)

Uffici Interessati: Commerciale, Direzione e gestione strategica, Export e mercati esteri, Finanza d'impresa, Marketing e comunicazione, Personale e risorse umane

Argomenti: COMUNICAZIONE, Comunicazione - Varie

Audio Boost: Audio Boost

EVENTO PUBBLICO

Dove:

Webinar Zoom - [piattaforma - Zoom](#)

[salva nel tuo calendario l'evento presso Webinar Zoom](#)

WEBINAR | MERCOLEDÌ 17 GIUGNO 2026 | ORE 16:00 - 17:30

Venditori si nasce o si diventa? Efficacia commerciale nel B2B.

Persone, metodo e strumenti per raggiungere gli obiettivi di business.

SPEAKER DELL'EVENTO



Davide Fornasiero
Managing Director
ESC



Domenico Malara
Co-Founder
InsideOut

PROMOSSO DA



ASSOCIATI ASSOCIATI

PARTNER DELL'EVENTO

insideout



PROGRAMMA:

01 Persone

Venditori si nasce o si diventa?

Come deve cambiare il ruolo del Responsabile Commerciale per alimentare **fiducia, motivazione e risultati** nella rete vendita. Dalla vendita che spinge alla relazione che apre opportunità: come allenare le persone a **costruire fiducia e a far crescere il portafoglio clienti**.

A cura di Inside Out

Domenico Malara
Salvatore Errante

02 Metodo

Una rotta condivisa per tutto il team

Affidarsi semplicemente al talento e all'esperienza dell'individuo è facile, ma non risolve come assicurare **continuità alla crescita**. Dal "navigare a vista" a condividere un **processo di vendita chiaro e ripetibile**, dove ogni venditore suona lo stesso spartito.

A cura di ESC

03 Strumenti

La pipeline che ti dice la verità

Avere informazioni chiare e comprensibili sullo stato di avanzamento delle opportunità è la base per **poter presidiare azioni, metodo e risultati**. HubSpot come casa base: **una sola pipeline visibile a tutti**, priorità chiare e un forecast su cui puoi davvero decidere. Non dieci dashboard, ma i numeri che contano.

A cura di ESC

Il caso reale

Quando persone, metodo e strumenti lavorano insieme.

Un esempio concreto di come l'allineamento tra persone, metodo e strumenti su HubSpot rende la **crescita commerciale prevedibile**.

Q&A

20 minuti di confronto diretto con i relatori

[ISCRIVITI QUI](#)

 [Scarica la locandina del webinar \(2.56 MB\).](#)