

**AGENDA #PartnerDay2019**

- 9.30** Registrazione partecipanti
- 10:00** Intro Benvenuto Blulink da parte di **Bernhard Konzet**.
- 10.15** **Quarta®3 > Features, What's NEW, What's NEXT!**  
*Quarta®, aspetti salienti della piattaforma, driver da comunicare e road map tecnologico-funzionale della piattaforma.*
- 10:45** Presentazione **nuovi clienti 2018-2019 e progetti significativi**.  
*Scorriamo insieme i nuovi clienti e i progetti più importanti dell'ultimo periodo: il "chi", il "cosa" e il "perché" abbiamo venduto.*
- 11:10** **Il "ghiacciolo all'eschimese": 10 modi per vendere la Qualità.**  
*Temì e parole chiave più tipiche e/o di frontiera per scatenare curiosità ed interesse nei diversi interlocutori in azienda. Dimostriamo Competenza e Valore.*
- 11.40** **PAUSA CAFFE'**
- 12:10** **Il metodo DBS: Different Sells Better**  
**Marco Randazzo:** *Consulente di Direzione e Formatore @My Way Consulting.*
- 13.15** **PRANZO**
- 14:30** **Listini, Moduli, Regole d'ingaggio**  
*Listini in vigore, Scontistiche per i Partner, modalità di ingaggio e pre-sales.*
- 15.30** **Saluti Finali.**