

*Branded Entertainment: don't sell it - tell it! Strategie di vendita, leadership e gestione dei deal*

La crescita del BC&E sta richiedendo a tutti i player della filiera l'adozione di nuovi approcci commerciali e tecniche negoziali per il pitch e la gestione dei deal. Esiste un modello unico? Come nasce un deal, chi lo guida? Che ruolo ricopre il brand *buyer*?

Obiettivo del corso è approfondire i diversi scenari e individuare i metodi che consentono di 'muovere la palla' e concludere accordi *win-win*.