

3 Editoriale

4 E&M Column

Gli accademici possono essere bravi consulenti?

di Guido Corbetta

9 Dossier: Commercial excellence tra arte e scienza

10 Commercial excellence e le sfide per le imprese

di Marco Aurelio Sisti

13 Venditori si nasce? Il mestiere visto dagli studenti

di Paola Caiozzo, Maria Cristina Cito e Giulia Miniero

18 Cosa attrae (e cosa no) delle carriere commerciali

di Sarah Ghaddar e Paolo Guenzi

23 Extraordinary salespeople. Competenze per competere

di Paola Caiozzo, Maria Cristina Cito e Giordana Taggiasco

30 Top manager dalle vendite con una marcia in più

di Sarah Ghaddar e Paolo Guenzi

36 Le 7S della sales transformation

di Paolo Guenzi e Marco Aurelio Sisti

45 Euroscenari

Trump, dalle parole ai fatti

di Francesco Daveri

48 Moneta, finanza e regole

L'America, il dollaro e noi

di Donato Masciandaro

52 Work & well-being – a cura di Beatrice Bauer

Star bene in azienda grazie alle neuroscienze

di Nicola De Pisapia e Giorgio Casoni

57 Themes

57 Forza lavoro matura da minaccia a opportunità

di Enrico Zaninotto

63 Smart city. Bluff o sviluppo strategico?

di Mario Pagliaro

69 Se il prodotto tessile diventa marchio

di Erica Corbellini e Francesca Romana Rinaldi

79 Science

79 Cultura 3.0: un nuovo paradigma di creazione del valore

di Pier Luigi Sacco e Emanuele Teti



Direttore editoriale
Guido Corbetta

Direttore responsabile
Orsola Matriciano

Pubblicazione registrata
al Tribunale di Milano
al n. 120 del 29 febbraio 1988

Direzione, redazione, amministrazione
e marketing
Egea S.p.A., Via Salasco 5,
20136 Milano
telefono: 02 5836.5751
fax: 02 5836.5753
redazione@economiaemanagement.it
www.economiaemanagement.it

Servizio abbonamenti
telefono: 02 5836.5751
fax: 02 5836.5753
abbonamenti@economiaemanagement.it

Per l'immagine nei box «In sintesi» © iStock/Oria
Per le immagini in «E&M Column» © iStock/
marigold88