

## Corso - Kurs

**4/1672 - Il Commerciale dell'azienda: alla ricerca di una mentalità proattiva e creativa**

Attività e processi per impostare modalità creative di vendita e di promozione

## Ente organizzatore - Organisator

**CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano**

*Riservato alle aziende associate ad Assoimprenditori Alto Adige*

*Referente corso: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@assoimprenditori.bz.it)*

## Destinatari - Zielgruppe

1. **Responsabili e Operatori Commerciali, allo scopo di comprendere come innovare nel pensiero e nella tecnica commerciale**
2. **Responsabili e Operatori dell'Ufficio Gare, preventivisti, capi commessa e tutti coloro che entrano in contatto con il cliente**
3. **Dirigenti dell'azienda allo scopo di comprendere cosa insegnare e cosa chiedere ai propri operatori**

## Prerequisiti - Voraussetzungen

**Green Pass: Secondo la vigente ordinanza del Presidente della Provincia n. 3 del 13.01.2022, per la partecipazione al corso in presenza è necessaria la certificazione verde rafforzata (2G).**

## Obiettivi - Ziele

1. **Creare nell'azienda una mentalità commercialmente aggressiva, finalizzata al conseguimento degli obiettivi di budget**
2. **Scardinare le vecchie mentalità attendiste, passive, finalizzate a mantenere la propria zona di comfort**
3. **Fornire una mentalità reattiva alle crisi del mercato, siano esse cicliche o strutturali**
4. **Uscire dalla logica del prezzo come unica arma di vendita, sia nel caso di preventivi diretti che di partecipazione a gare**

## Contenuti - Inhalte

**Aggressività commerciale significa ricerca costante, dinamica e volitiva del cliente, dei suoi bisogni e del modo in cui soddisfarli.**

**Se i commerciali, siano essi venditori, preventivisti, addetti all'Ufficio gare, restano ancorato ai vecchi schemi, condannano l'azienda al declino. Infatti fino a pochi anni fa il mondo era diverso.**

**Il commerciale aspettava gli ordini dei clienti.**

**Ciclicamente faceva un giro per andare a trovarli, soprattutto quelli con cui era più amico.**

**Gli ordini andavano bene tutti, visto che erano sempre profittevoli.**

**Poi c'erano le fiere, una grande lavorata, ma anche un intermezzo alla routine.**

**Poi il mondo cambia.**

**Il cliente abituale è contattato da stuoli di concorrenti, le fiere non fanno più la differenza.**

**Ogni ordine diventa una battaglia campale, e spesso sarebbe meglio non acquisirlo.**

**E' a questo punto che il commerciale moderno capisce che deve rifare tutto dall'inizio.**

**Comincia a studiare i clienti, a suggerire alla direzione come creare valore.**

**Si inventa cose nuove, modalità nuove di bucare il mercato, è lui che va ad insidiare i concorrenti nelle loro aree tradizionali.**

**Va dove è competitivo. Con un mix di valore offerto e capacità di "pescare l'ago nel pagliaio" studia**

internet, la SEO, LinkedIn, si circonda di persone che lo supportino. Cerca gli ordini dove fare margine e non solo fatturato.

Sfrutta Internet per centrare il cliente che ha bisogno di lui, mixando rapporto personale, competenze tecniche, informatiche e commerciali.

Questa è la mentalità che viene trasmessa con il corso.

#### Contenuti sintetici:

1. Ripensare l'intero approccio commerciale dell'azienda per sfruttare questo momento di cambiamenti
2. Cosa si intende per aggressività commerciale: aggredire il problema e l'ostacolo, non il cliente
3. Come ricercare modalità innovative di approccio al cliente
4. Percorsi, processi, progetti in ambito di innovazione commerciale
5. Ricerca di nuove aree di mercato, approcci innovativi al cliente, nuove modalità di vendita e di presentazione
6. Come uscire dalla propria zona di comfort: solite offerte, clienti, intermediari, fiere
7. Non dare nulla per scontato, ripensare tutto, da soli o, meglio, in gruppo
8. L'importanza del tentativo come base per il successo commerciale

#### Docente - Kursleiter

Luca Farnetani

#### Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

#### Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

1 giornata (7 ore)

29 aprile 2022

dalle ore 8.30 alle ore 13.00 e dalle ore 14.00 alle ore 16.30

#### Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Assoimprenditori Alto Adige, Via Macello 57, 39100 Bolzano

[Mappa](#)

#### Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

19 aprile 2022

#### Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 230,00 + IVA

*Materiale didattico compreso*

*Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il "Conto formazione aziendale". Le aziende associate ad Assoimprenditori possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.*

### **Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung**

**Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.**