

Corso - Kurs

4/2006 Sales Development - Come gestire la trattativa e acquisire nuovi clienti

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano
Riservato alle aziende associate a Confindustria Alto Adige

Referente del corso: Elisabetta Bartocci (e.bartocci@confindustria.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

Titolari d'azienda, responsabili vendite, key account manager, export manager e venditori.

Obiettivi - Ziele

Temi:

- Il processo e le tecniche per gestire la trattativa
- La ricerca di clienti nuovi e lo sviluppo del portafoglio clienti

Obiettivi:

- Fornire un metodo per preparare e gestire efficacemente la trattativa
- Fornire le tecniche per gestire le fasi della vendita
- Fornire un metodo per migliorare le due fasi strategiche dello sviluppo del portafoglio clienti: la ricerca e l'acquisizione

Contenuti - Inhalte

Programma:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- L'evoluzione del ruolo del venditore
- La comunicazione efficace
- Intelligenza emotiva e empatia: la relazione col cliente
- I ruoli d'acquisto: aspettative
- Differenza tra relazione e forza negoziale
- Come creare valore per il cliente
- Il concetto di qualità per il cliente
- La preparazione della trattativa
- L'importanza della definizione degli obiettivi dell'accordo
- Prezzo e valore
- Come e quando parlare di prezzi
- La trattativa per fasi: A.I.A.C.S. © e relativi vantaggi;
- La tecnica delle domande: come chiedere tutto

- Come argomentare prodotti e servizi con efficacia
 - La conclusione
 - La gestione delle obiezioni: il giusto atteggiamento
 - Gestione del tempo e obiettivi di vendita
 - I due tempi: la ricerca e l'acquisizione
 - Il processo di sviluppo del portafoglio clienti
 - La pipeline di vendita
 - I criteri di scelta dei potenziali clienti
 - Come presentarsi efficacemente al nuovo cliente al telefono
 - L'uso delle domande per influenzare il cliente
- Simulazioni e casi concreti

Docente - Kursleiter

ALESSANDRO FUMO - Fondatore di Vendere con Successo s.r.l. e sales strategist, è specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite; ha ricoperto i ruoli di agente, area manager e direttore commerciale.

Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento, la sua è una storia di esperienza e competenza che va dalla vendita di servizi alla vendita di beni durevoli e di beni di largo consumo sia all'acquirente industriale sia al consumatore finale.

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

2 giornate (16 ore)

5 febbraio 2025 (in presenza), dalle ore 8.30 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.30
10 e 13 febbraio 2025 (online) dalle ore 14.00 alle ore 18.00

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

05/02 /2025: Confindustria Alto Adige, Via Macello 57, 39100 Bolzano [Mappa](#)

10 e 13/02/2025: LINK ZOOM

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

22 gennaio 2025

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 520,00 + IVA

Materiale didattico compreso. La quota comprende anche il pranzo della giornata in presenza.

Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il “Conto formazione aziendale”. Le aziende associate a Confindustria Alto Adige 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.