

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.

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

2 giornate (16 ore)

04/09/2025 (in presenza)

dalle ore 8.30 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.30

09/09/2025 (online)

11/09/2025 (online)

dalle ore 14.00 alle ore 18.00

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Confindustria Alto Adige, Via Macello 57, 39100 Bolzano + online

[Mappa](#)

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Lunedì, 21 agosto 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.