

## Corso - Kurs

4/1761 – Vendita di Base: il successo nella vendita

## 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](mailto:e.bartocci@assoimprenditori.bz.it))

## Destinatari - Zielgruppe

Tutti coloro che sono interessati a aumentare le loro competenza nell'ambito delle vendite.

**ATTENZIONE! Il numero di posti è limitato.**

## Prerequisiti - Voraussetzungen

Possono partecipare i dipendenti di aziende con sede legale e/o operativa in Provincia di Bolzano. Sono esclusi i dipendenti con un contratto di somministrazione, di lavoro intermittente, di apprendistato o di tirocinio, nonché gli agenti di commercio plurimandatari che lavorano a provvigione.

**Conformità alle disposizioni vigenti in materia di pandemia!**

## Obiettivi - Ziele

Il corso ha l'obiettivo di formare e/o potenziare le competenze degli addetti alle vendite con il fine di aumentare l'efficacia delle strategie e delle relative azioni di vendita e gestione dei clienti. Attraverso la frequenza del corso, i partecipanti acquisiranno le seguenti capacità e competenze:

- Saper sviluppare il proprio Piano Annuale, definendo obiettivi, strategie, piani d'azione
- Apprendere i capisaldi di tutto il processo di vendita, dal primo incontro alle azioni di fidelizzazione
- Saper gestire una trattativa con i clienti
- Saper come presentare la propria azienda per farne emergere punti di forza e unicità
- Saper gestire clienti e situazioni complesse, obiezioni, per trasformare un NO in un SI
- Prendere consapevolezza dei vantaggi competitivi della propria azienda e trasformarli in benefici per la propria clientela
- Acquisire familiarità con le tecniche di vendita sviluppando le proprie capacità comunicativo
- Identificare strategie precise nel proprio lavoro (G.S.P.) allo scopo di focalizzarci sulle attività chiave

## Contenuti - Inhalte

Sviluppare piani precisi di acquisizione di nuovi clienti, piani di sviluppo di clienti esistenti e gestire il portafoglio clienti, sono tutte attività che hanno un'influenza diretta sul risultato della vendita. Lo sviluppo di queste strategie deve rispondere a principi di alta qualità di processo. L'introduzione delle Good selling practises (G.S.P.) può garantire la migliore applicazione della strategia e parallelamente tecniche di vendita efficaci.

I contenuti trattati saranno:

- I vantaggi competitivi della propria azienda: come sviluppare una presentazione aziendale di forte impatto sulla nuova clientela
- Le capacità del venditore di successo: dalle tecniche alle strategie di vendita
- Le Qualità personali: come sviluppare le qualità indispensabili nella vendita
- La strategia target clienti: identificare i clienti ad alto potenziale
- La strategia acquisizione di nuovi clienti: definire percorsi precisi per conquistare nuovi clienti
- La costruzione della credibilità: i comportamenti che rendono un venditore credibile
- Le tecniche di vendita: apertura del colloquio, scoperta, proposta, gestione obiezioni, chiusura
- La strategia di sviluppo per i clienti esistenti

## Docente - Kursleiter

Sansavini Stefano  
Gabriele Mariani

## Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

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

5 giornate (40 ore)

08/11/2022  
14/11/2022  
28/11/2022  
06/12/2022  
12/12/2022

13/01/2023  
20/01/2023  
03/02/2023  
10/02/2023  
15/02/2023

dalle ore 09.00 alle ore 13.00

#### Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Piattaforma online

#### Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Raggiungimento del numero massimo di partecipanti

#### Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

*Il corso viene finanziato al 100% dal FSE*

*La quota di partecipazione del partecipante sarà finanziata dal FSE, solo a condizione che frequenti almeno il 75% delle ore del corso. I partecipanti che non raggiungono questa percentuale minima di presenza non saranno riconosciuti validi e si ripercuoterà sul finanziamento complessivo a CTM. In tal caso verrà fatturato all'azienda il costo reale del corso, pari a €1.207 + IVA.*

#### Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno il 75% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.