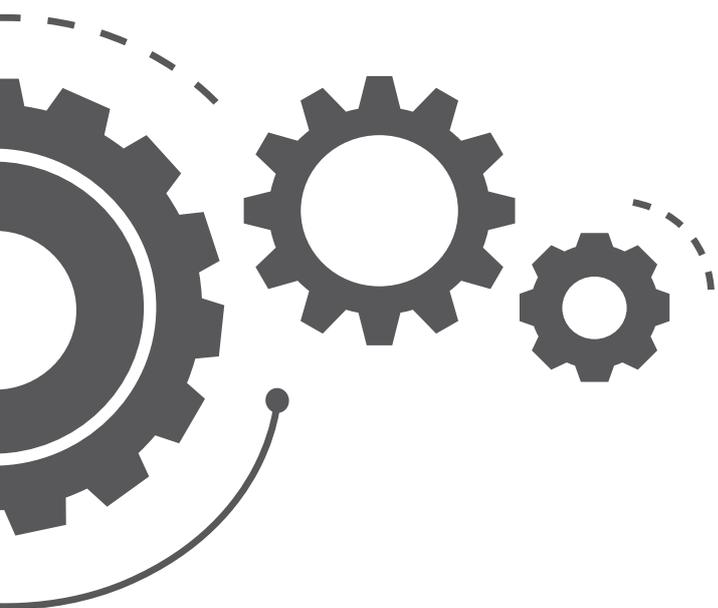


“TECHNICAL” SALES IN ACTION

FORMAZIONE SPECIALISTICA
PER LA VENDITA DEI BENI STRUMENTALI





TECHNICAL SALES IN ACTION

è il percorso formativo specifico per i venditori di macchine e impianti. Grazie all'unione di un formatore e un esperto di settore, il percorso si propone di dare **soluzioni pratiche e concrete** alle difficoltà che possono accompagnare la vendita di Beni Strumentali.



IL PERCORSO PREVEDE:

- **3 workshop formativi** in modalità "blended", quindi in parte on line e in parte in presenza*, realizzati da un esperto formatore (docente), alternando formazione teorica e pratica, con utilizzo di role-playing a distanza e case history.
- **presenza di un testimonial**, (codocente) che grazie alla esperienza ventennale in primarie aziende del settore del packaging affronterà i temi con modalità operative ed esperienziali, affiancando il formatore sulle tematiche più specifiche del settore
- **incontro finale di feedback e follow-up**, al termine del percorso, in presenza*
- la possibilità di partecipare all'incontro finale **"Ring di negoziazione: Buyer vs commerciali"**, che permette di mettere alla prova quanto appreso durante il corso, sfidando in **esercitazioni di negoziazione** i partecipanti al corso "Technical buyer in action".

*se possibile, e nel rispetto delle norme sul distanziamento sociale previste dal governo.

WORKSHOP 1

9 e 16 aprile 9-13 on-line
23 aprile 9-13/14-18 in aula



Ingredienti principali della vendita: Intelligence e comunicazione

- Perché dosare intelligence e comunicazione permette la riuscita di una vendita
- Conoscere la propria azienda, il proprio mercato e il proprio posizionamento - basi di marketing per il venditore
- Intelligence pre-incontro: conoscere l'azienda cliente e il proprio interlocutore
- Googling e social network
- Conoscere i concorrenti, punti di forza e di debolezza
- Visualizzare il proprio obiettivo della visita

WORKSHOP 2

30 aprile 7 maggio 9-13 on-line
14 maggio 9-13/14-18 in aula



Analisi dei bisogni per catturare l'attenzione e tecniche di comunicazione

- Il mio Inner game
- Il contatto positivo con il cliente, come rompere il ghiaccio
- L'importanza dell'ascolto empatico
- Le domande da porre
- Tecniche di intervista negoziale: ottenere informazioni ripetendo la domanda
- L'arte del silenzio
- Costruire la propria argomentazione di vendita sulle basi delle informazioni raccolte
- La mia comunicazione di vendita
- Il corretto flusso di relazione nella vendita
- Tecniche di immedesimazione, tecniche empatiche, tecniche di recitazione
- Costruire il clima di fiducia col cliente

WORKSHOP 3

21 e 28 maggio 9-13 on-line
7 giugno 9-13/14-18 in aula



La negoziazione di Beni Strumentali

- La vendita di soluzioni ad alto costo
- L'offerta commerciale
- Legge del valore come elemento fondamentale in ogni trattativa di vendita
- Il valore nelle sue componenti, la trasmissione e comunicazione
- La gestione di una trattativa nel lungo periodo: mantenere alto l'engagement del buyer
- Venditore e consulente di vendita: come gestire le richieste di customizzazione del prodotto
- La trattativa con più interlocutori: gestire un gruppo d'acquisto
- Identificazione del decisore
- Gestione della relazione col gruppo e creazione dell'empatia con il decisore
- Come scegliere chi "scontentare"
- Come sciogliere il blocco psicologico del prezzo
- Gestione delle obiezioni
- Coltivare il rapporto nella fase post vendita

FOLLOW UP

25 giugno 9-13/14-18 in aula



Confronto col veterano

Il mio "potenziale di vendita" feed back dei cambiamenti e delle "buone abitudini" attivate.

Riprese e rilascio delle ulteriori fasi di miglioramento.

La pianificazione delle mie prestazioni.

Il conseguimento degli obiettivi.

La "potenzialità inespressa" Giudizio e aree di miglioramento del mio percorso personale.

Il passo successivo.

I RELATORI :

Pietro Bazzoni



Consulente e formatore nell'area comunicazione, vendite e strategie aziendali, la sua specializzazione è rivolta agli studi sulle dinamiche esperienziali umane e la loro modalità di comunicazione. Si occupa di interazione e sinergia del personale interno, per migliorare le strategie di vendita e gestione del cliente, grazie a competenze generate in oltre 30 anni di attività manageriale e imprenditoriale.

Tecniche, comportamenti, "trucchi", metodi di "chiusura" delle vendite applicati con alterni successi e fallimenti sono oggi la sua eredità raccolta sul "campo".

Virginio Losi



Esperto di settore, con importanti competenze tecniche e commerciali maturate grazie al percorso di studi in ingegneria, a un MBA, e alla pluriennale esperienza nel settore dei Beni Strumentali.

Ha ricoperto il ruolo di Direttore commerciale e direttore marketing di importanti aziende del confezionamento food and beverage e tissue. L'esperienza oltre ventennale maturata sul campo delle vendite del settore, unitamente alle competenze tecniche, gli permettono di conoscere le peculiarità nelle vendite di beni strumentali, e di trasferire esperienze realmente vissute.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

WORKSHOP

900 € cad. per aziende associate
(1.000 € cad. per aziende non associate)

FOLLOW-UP

350 € per aziende associate
(450 € per aziende non associate)

INTERO PERCORSO

2.600 € per aziende associate
(3.000 € per aziende non associate)

N.B.: i corsi in presenza si svolgeranno presso Villa Marchetti a Baggiovara, nel rispetto delle norme sul distanziamento sociale previste dal governo.

Dicono di noi...



"Vendere Beni Strumentali non è mai banale nè tanto meno emozionale: con questo corso siete riusciti ad unire tecnica ed introspezione, alla fine ci si scopre migliori con un potenziale strategico straordinario che ti viene voglia di mettere subito in pratica. Con risultati evidenti. Divertente, emozionante, ma soprattutto CON-vincente. Solo per Curiosi e Belli dentro! Audace."

Ing. Giovanni Nocita

Sales & Marketing Director - Omag



"La professionalità, esperienza e simpatia dei docenti unita all'ottima struttura del corso hanno reso "technical sales in action" interessante, formativo e piacevole"

Andrea Tomasoni

Sales and Marketing manager – U-Packaging



"Un corso altamente professionale che ha rivoluzionato il mio metodo di vendita"

Daniele Pavani

CEO and European Sales Director for Atg Italy srl



TI POTREBBE INTERESSARE ANCHE:

TECHNICAL NEGOTIATION IN ACTION:



Ring di negoziazione, buyer vs commerciali

2 luglio 9-13/14-18 in aula

I partecipanti del percorso TECHNICAL SALES IN ACTION, unitamente a quelli del percorso parallelo TECHNICAL BUYER IN ACTION, si riuniscono in una giornata formativa totalmente esperienziale volta ad applicare i contenuti appresi in esercitazioni e simulazioni di vendita, accompagnati da una task force di docenti e testimonial dei due corsi.

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

WORKSHOP

450 € cad. per aziende associate
(650 € cad. per aziende non associate)

E ANCORA..

DA VENDITORE A AREA MANAGER
20-27 aprile e 6 maggio 9,30-12,30

DA AREA MANAGER A DIRETTORE
COMMERCIALE
12-19-26 maggio 9,30-12,30

IL CONTRATTO DI VENDITA DI IMPIANTI E
MACCHINARI ALL'ESTERO

CONFORMITÀ CE E REGOLE EXTRA UE:
come il tecnico commerciale risponde
correttamente al cliente
27 maggio



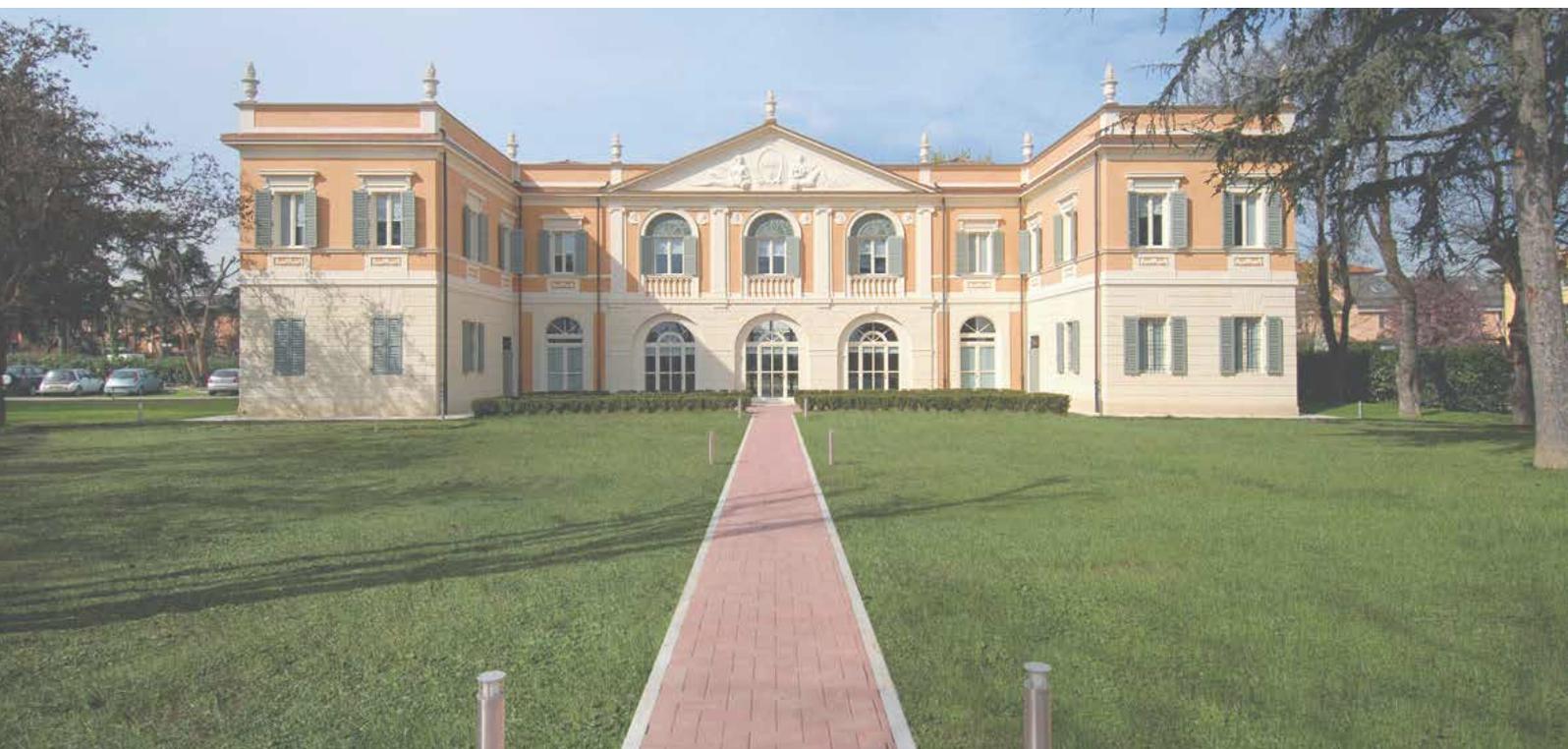
SBS

SCUOLA BENI
STRUMENTALI

Lo staff di SBS è a disposizione per rispondere in modo mirato alle vostre esigenze attraverso progetti formativi elaborati su misura e soluzioni customizzate

Per maggiori dettagli
T. 059 512 108
formazione@s.b-s.it
www.s-b-s.it

IN COLLABORAZIONE CON



SBS - Scuola Beni Strumentali
Via Fossa Buracchione, 84 - 41126 Baggiovra (MO)
T. 059 510 336 - info@s-b-s.it www.s-b-s.it