

Corso -

Technical Sales Mindset: il cambio di mentalità da ruolo di tecnico

Accompagnamento da parte di un esperto del settore dei Beni Strumentali nel cambio di mentalità da ruolo tecnico a commerciale

Obiettivi

Il corso di formazione ha come obiettivo quello di accompagnare i partecipanti nello sviluppo di una forma mentis commerciale partendo da un background tecnico.

I partecipanti impareranno a valorizzare nuove competenze sales da integrare alle competenze tecniche esistenti e ad essere credibili come commerciali senza perdere la reputazione da profilo tecnico competente.

Programma

- Negoziazione vs partnership commerciale
- Strumenti di apertura mentale e visione del mercato (Value Chain analysis)
- Dettaglio vs prospettiva: cogliere la visione di insieme
- Gestione delle persone in un'ottica commerciale
- Vendita del valore vs vendita del prodotto
- La reputazione sales: miti e realtà

Al termine del corso, per una più completa formazione commerciale, si consiglia di frequentare il percorso formativo **TECHNICAL SALES IN ACTION** per il quale, per chi ha frequentato il corso **Technical Sales Mindset**, è disponibile uno **sconto del 10%**

Destinatari

Tecnici e progettisti che stanno per passare o ambiscono a passare a un ruolo commerciale

Durata

8 ore

Quota di adesione:

450,00 € + IVA a persona per le aziende associate

550,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

Edizione da programmare.