Corso - 14/10/2025

Il venditore mascherato

Come il service post-vendita guida valore e innovazione.

Obiettivi

Obiettivo del corso è fornire strumenti e metodologie che possano supportare il personale tecnico dal punto di vista delle abilità relazionali e commerciali, indispensabili allo sviluppo del ruolo, in modo da creare un nuovo efficiente ed efficace profilo professionale e renderlo nevralgico nel mantenimento del cliente e nella sostenibilità e consistenza della marginalità cliente, durante tutto il ciclo di vita dell'impianto. Interazione Online, business game e supporti multimediali coinvolgeranno tutti i partecipanti.

Programma

- Il "tecnico di assistenza" da figura mitologica di arcaica memoria a moderno "Specialist multifunzione". Mutazione ed evoluzione della specie;
- L' Upgrade commerciale: tutti vendiamo ciò che siamo! Analisi e comprensione delle nuove specificità del mio incarico;
- La comunicazione tra tecnici diventa comunicazione con il cliente: nuovo paradigma, nuove tecniche, nuovo setting, nuovo Inner game;
- Rappresento, comunico e vendo la mia impresa: tecniche ed esercitazioni (entrata in scena, empatia, specchio, comunicazione, gestione del corpo e delle emozioni) sul canale fisico e digitale;
- Il vantaggio competitivo: "Sono un Tecnico, quindi, sono qui per risolvere problemi tecnici, non per vendere!";
- Come sfruttare l'arma segreta introdotta tra le difese nemiche: L'analisi dei bisogni e delle reali esigenze del cliente;
- Dalla presentazione alla vendita di un prodotto e di un servizio "tecnico": la formula del valore;
- Il "sistema d'offerta": segmentare e possedere Il valore dei singoli servizi ausiliari al prodotto (strategia toner);
- "Chi domanda comanda": anticipare i bisogni del cliente;
- L'assistenza tecnica come manutenzione di un lungo e fruttifero matrimonio: l'arte della fiducia e della fedeltà.
- La gestione delle obiezioni.

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale, attestato di partecipazione e pranzo di lavoro.
Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Destinatari

Tecnici addetti al service post-vendita di aziende convinte ad innovare il mercato

Durata

16 ore

Quota di adesione:

950,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.000,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

14/10/2025 09.00-13.00 - ONLINE
16/10/2025 09.00-13.00 - ONLINE
22/10/2025 09.00-18.00 - Modena