

## Corso -

# Ingredienti principali della vendita: intelligence e comunicazione

**1<sup>a</sup> workshop del percorso speciale TECHNICAL SALES IN ACTION, il primo grande progetto di formazione specifica sulla vendita di Beni Strumentali**

## Obiettivi

Comprendere il proprio posizionamento, conoscere i competitors e conoscere il cliente attraverso un'attività di "marketing per il venditore" per visualizzare il proprio obiettivo di visita. Prendere coscienza delle proprie capacità comunicative.

## Programma

Grazie alla presenza di un **docente qualificato, affiancato da un co-docente con esperienza ventennale come direttore commerciale in primarie aziende del settore del packaging**, i moduli verranno trattati alternando formazione teorica e pratica, utilizzo di roleplaying, case history, e con modalità operative ed esperienziali.

- 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

[>>> SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO](#)

## Destinatari

Venditori di Beni Strumentali, ad ogni livello

## Durata

16 ore

## Quota di adesione:

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

1.050,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

## Date e Sedi di svolgimento

Edizione da programmare.