Corso - 21/01/2022

Ingredienti principali della vendita: intelligence e comunicazione

1^ 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 esperienxa ventennale come direttore commerciale in primare 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

21/01/2022 09.00-13.00 - ONLINE
28/01/2022 09.00-13.00 - ONLINE
04/02/2022 09.00-13.00 - Modena
04/02/2022 14.00-18.00 - Modena