

**Corso - 09/04/2021**

## **Technical sales in action**

**Il percorso formativo specifico per i venditori di macchine e impianti.**

### **Obiettivi**

TECHNICAL SALES IN ACTION è un percorso completo sulle strategie di vendita, dall'intelligence alla trattativa, che offre soluzioni pratiche e concrete alle difficoltà che possono accompagnare la vendita di Beni Strumentali.

### **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.

Il percorso è composto da 3 Workshop formativi:

#### **WORKSHOP 1**

##### **Ingredienti principali della vendita: Intelligence e comunicazione**

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.

#### **WORKSHOP 2**

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

Comprendere l'importanza dell'ascolto empatico per raccogliere i bisogni inespressi del cliente, catturare l'attenzione attraverso strategie di comunicazione e immedesimazione, costruire un clima di fiducia favorevole alla preparazione della negoziazione.

#### **WORKSHOP 3**

##### **La negoziazione di Beni Strumentali**

Trasmettere il valore di un impianto distogliendo l'attenzione dal prezzo, gestire una trattativa di lunga durata mantenendo un alto grado di engagement, gestire abilmente trattative con gruppi d'acquisto, identificando il decisore, comprendere l'importanza del rapporto nella fase post vendita.

#### **FOLLOW UP**

##### **Confronto col veterano**

Feedback sull'esito degli atteggiamenti attivati a seguito del percorso formativo e definizione delle aree di miglioramento.

### **Destinatari**

Venditori di Beni Strumentali, ad ogni livello

### **Durata**

56 ore

### **Quota di adesione:**

**2.600,00 € + IVA a persona per le aziende associate**

3.000,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

### **Date e Sedi di svolgimento**

09/04/2021 09.00-13.00 - ONLINE  
16/04/2021 09.00-13.00 - ONLINE  
23/04/2021 09.00-13.00 - ONLINE  
23/04/2021 14.00-18.00 - ONLINE  
30/04/2021 09.00-13.00 - ONLINE  
07/05/2021 09.00-13.00 - ONLINE  
14/05/2021 09.00-13.00 - ONLINE  
14/05/2021 14.00-18.00 - ONLINE  
21/05/2021 09.00-13.00 - ONLINE  
28/05/2021 09.00-13.00 - ONLINE  
07/06/2021 09.00-13.00 - ONLINE  
07/06/2021 14.00-18.00 - ONLINE  
25/06/2021 09.00-13.00 - ONLINE  
25/06/2021 14.00-18.00 - ONLINE

---

### **Allegati**

» [Locandina percorso](#)



è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108