



News - 27/06/2024

NEW Technical Sales in Action

Il percorso formativo per tecnici commerciali del settore dei Beni Strumentali

SBS riconferma l'avvio dell'edizione 2024 per il percorso **best seller** dedicato alla formazione di **tecnici commerciali del settore dei Beni strumentali**, con un'importante *novità*: l'integrazione di due incontri dedicati all'utilizzo di sistemi di **Intelligenza Artificiale** utili alla vendita.

Il percorso che ha accompagnato nella loro formazione oltre 100 tra commerciali e area manager provenienti dal settore dei Beni Strumentali, alla sua ottava edizione diventa **NEW TECHNICAL SALES IN ACTION**, fornendo ai partecipanti sia strategie pratiche e concrete per la vendita di beni strumentali, che competenze nell'analisi dei dati, ricerca clienti e automazione dei processi di vendita attraverso l'AI.

Al fine di fornire strumenti e strategie utili a fronteggiare le complessità specifiche della vendita di Beni Strumentali, SBS affianca all'esperienza di due formatori qualificati a quella di un esperto di settore (**Virginio Losi, direttore commerciale con background ventennale nel mondo del packaging**).

Technical Sales in Action

Dal 20 settembre 2024

Blended (online + presenza)

60 ore di formazione

Il percorso si articola in questi appuntamenti:

Ingredienti principali della vendita: intelligence e comunicazione

20 settembre 9-13/14-18 in aula

30 settembre e 4 ottobre 9-13 online

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.

Simulare il processo decisionale del cliente grazie all'AI e utilizzare l'AI per costruire strumenti di analisi della concorrenza. Prendere coscienza delle proprie capacità comunicative.

Intervista negoziale e tecniche di comunicazione

10 ottobre 9-13/14-18 in aula

17 ottobre 14-18 online

25 ottobre 9-13 online

Obiettivi: 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.

La negoziazione di Beni Strumentali

11 novembre 9-13 online

15 novembre 9-13/14-18 in aula

22 novembre 9-13/14-18 in aula

Obiettivi: Utilizzare tools di AI per attività di Social Selling e LinkedIn data scraping e per anticipare le obiezioni dei clienti.

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. Esercitazioni pratiche in presenza.

Confronto col veterano

20 dicembre 9-13/14-18 in aula

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

NB: tutti i corsi inseriti nel percorso formativo sono acquistabili anche singolarmente.

Si ricorda che:

- sono previste scontistiche per l'acquisto di più partecipazioni
- le iscrizioni dovranno pervenire entro 7 giorni lavorativi dall'avvio del corso
- per ulteriori informazioni l'ufficio formazione di **SBS** è a disposizione degli interessati (formazione@scuolabenistrumentali.it).



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