

Corso - 16/05/2022

Ufficio tecnico e commerciale: ottimizzare la comunicazione interna

Aumentare la percezione del valore della collaborazione, analizzando alcuni punti di incomprensione tipici tra ruoli tecnici e commerciali, al fine aumentare le sinergie e conseguentemente la competitività aziendale.

Obiettivi

Il corso, attraverso un approccio altamente esperienziale, e un programma studiato da un esperto proveniente dal settore dei Beni Strumentali, intende aumentare la percezione del valore della collaborazione, analizzando alcuni punti di incomprensione tipici tra ruoli tecnici e commerciali, al fine aumentare le sinergie e conseguentemente la competitività aziendale.

Programma

Workshop 1_ Strategie ed organizzazione aziendale

- Abbiamo goals allineati?
- Pianificare nel business plan una crescita insostenibile per la struttura tecnica
- Esercitazione. Cambio di prospettiva

Workshop 2_Pre-sales & Marketing

1. Presentare l'azienda come leader globale: barriere culturali e realismo nei messaggi
2. Il rischio "overselling" nelle presentazioni
3. Esercitazione. Aspettative,
4. difficoltà e soluzioni di collaborazione

Workshop 3_ ITO (Inquiry to Order)

- Richiesta d'offerta: modifiche allo standard sotto la pressione del tempo
- Coordination meeting: il cliente incontra il tecnico
- Condividere le informazioni
- Il rischio "overselling" nella chiusura dell'ordine
- Negotiation: la presenza e i ruoli del tecnico e del commerciale nella trattativa
- L'interazione efficace basata su rispetto e fiducia nella collaborazione
- Esercitazione: checklist

Workshop 4_ OTR (Order to Remittance)

- Arriva l'ordine: accettazione, clausole legali, rispettivi ruoli
- Kick-off meeting: la presenza ed i ruoli del tecnico e del commerciale
- Change order: Il rischio di dare due messaggi diversi al cliente
- Delays management: gestire i rapporti con il cliente
- FAT (Factory Acceptance Test) & SAT (Site Acceptance Test): Coordinarsi
- NPS (Net Promoter Score): abbiamo fatto bene? Come migliorare?
- Il consenso e la comunicazione assertiva.

DOCENTI

Martino Caranti

Docente con una ventennale esperienza commerciale (sales & marketing) fondata su una significativa esperienza tecnica, proveniente dal settore dei BENI STRUMENTALI, tratterà le tematiche facendo emergere le difficoltà/incomprensioni tipiche dei due ruoli, sempre con uno sguardo rivolto al settore di riferimento.

Antonio Messina

Oltre vent'anni di esperienza concreta sul campo nelle Direzioni HR sia in aziende nazionali che internazionali, oggi consulente specializzato nella gestione dei conflitti, affiancherà il relatore e proporrà esercitazioni sulla comunicazione.

Destinatari

Commerciali e tecnici (anche junior), possibilmente in coppia, che desiderino comprendere meglio le complessità dell'altro ruolo ed aiutarsi reciprocamente per convertirle in valore aggiunto per l'azienda.

Responsabili di team tecnici e responsabili di team commerciali, possibilmente in coppia, che desiderino migliorare le sinergie tra i rispettivi team per aumentare le performance aziendali, offrire un servizio efficiente ai clienti e quindi migliorare il posizionamento aziendale sul mercato

Personale (e responsabili di team) in altro ruolo (né tecnico né commerciale) che desideri(no) creare o migliorare le sinergie sia con tecnici che con commerciali, comprendendosi meglio.

Durata

16 ore

Quota di adesione:

800,00 € + IVA a persona per le aziende associate

900,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

16/05/2022 09.00-13.00 - ONLINE

31/05/2022 09.00-13.00 - ONLINE

08/06/2022 09.00-13.00 - ONLINE

14/06/2022 09.00-13.00 - ONLINE



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