



Prot. n. 00200/210113

Trento, 21 gennaio 2013

Accademia d'Impresa, Azienda speciale della Camera di Commercio I.A.A. di Trento ha il piacere di presentare il programma formativo sul tema delle tecniche di vendita dal titolo:

**COME AGGIUNGERE VALORE ALLA SOLUZIONE:
LE TRATTATIVE COMPLESSE IN MERCATI SELETTIVI
5 e 6 febbraio 2013**

DESTINATARI

Il corso è rivolto a **venditori, capi area estero, ispettori, capi filiale e funzionari commerciali interni** che guidano o supportano un gruppo di venditori o tecnici.

OBIETTIVI

Oggi il venditore deve dimostrare la sua preparazione ed arrivare alla percezione del valore della soluzione, visto dalla parte del cliente. Una **migliore scelta e gestione dei target e del processo di acquisto dei clienti** porta ad un aumento dei risultati di vendita e fornisce alla Direzione indicatori preziosi per definire e diffondere conoscenze e modelli di comportamento commerciali vincenti. Il corso si pone l'obiettivo di:

- far negoziare e vendere con un metodo scientifico riconosciuto a livello mondiale;
- fornire gli strumenti sistematici tramite i quali scoprire e risolvere i problemi e le aspettative dei clienti fin dall'inizio;
- adattare le proprie modalità operative a partire dalla scelta dei target;
- utilizzare al meglio gli strumenti di supporto alla vendita;
- dare indicazioni comportamentali che permettano di aumentare la propria efficacia durante i contatti commerciali;
- mostrare ai venditori quali tecniche usare nelle diverse fasi di acquisto del cliente.

PROGRAMMA

Evoluzioni organizzative e di ruolo

- la professionalità nella vendita
- il cliente oggi
- la tipologia del cambiamento

Lo sviluppo del business

- l'organizzazione personale: il tempo come fattore critico
- la scelta e la gestione a vista dei clienti
- il processo completo per preparare la visita
- l'importanza delle informazioni

Conoscersi/riconoscersi nel processo commerciale

- gli stili di vendita in relazione ai clienti interni ed esterni
- la collaborazione diffusa in azienda
- i tre ruoli nella vendita
- la risposta efficace alle sfide esterne

Tecniche per l'identificazione e lo sviluppo delle esigenze

- le capacità e le abilità del venditore "realizzatore" - metodo Spic
- il metodo per concludere le trattative complesse
- le esigenze che esprimono insoddisfazione
- le esigenze che esprimono desiderio per una soluzione
- la strategia delle domande: i 4 strumenti per l'ascolto
- la chiusura della trattativa
- le obiezioni del cliente
- la componente prezzo

Come concludere e dare continuità ad una trattativa

- come il cliente percepisce il valore – caratteristiche, vantaggi, benefici
- dalla vendita di prodotti e di soluzioni alla vendita del valore
- come anticipare le esigenze del cliente e distinguersi con l'offerta e con il servizio
- il confronto con la concorrenza

L'auto analisi sul campo

- il controllo delle prestazioni: la scelta degli indicatori di valutazione
- la necessità di un concreto e misurabile feed-back
- il modello di riferimento
- la vendita e la sua componente psicologica
- i criteri fondamentali attraverso i quali le persone comunicano

Il corso, tenuto dal dott. Eugenio Lo Maglio, si terrà presso la sede di Accademia d'Impresa in via Asiago 2 a Trento nei giorni **5 e 6 febbraio 2013 dalle 9.00 alle 17.00**.

E' prevista una quota di partecipazione pari a 150 €, a persona esente IVA, fino al raggiungimento di un minimo di 10 ed un massimo di 16 posti.

Se la nostra proposta formativa fosse di Suo interesse, La invitiamo ad inviarci il **modulo di iscrizione** in allegato via fax al numero 0461/382338 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it **entro il 31 gennaio 2013** ed a contattarci al numero 0461/382304 dove saremo a Sua disposizione per ogni eventuale chiarimento.

Gli ammessi completeranno la propria iscrizione effettuando il versamento della quota di partecipazione sul **nuovo Conto Corrente bancario intestato all'Accademia d'Impresa, presso l'Istituto bancario Credito Valtellinese Sc. – Unità operativa di Piazza Pasi 21 a Trento - IBAN IT 85 T 05216 01800 00000002475**, indicando come causale il nome del partecipante e il titolo del corso. La copia dell'effettuato pagamento è da inviare via fax al numero 0461 382338 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it.

Per ulteriori informazioni su questa ed altre iniziative formative di Accademia d'Impresa, La invitiamo a consultare il sito www.accademiadimpresa.it ed a iscriversi alla newsletter per essere sempre aggiornato sulle novità.

MODULO DI ISCRIZIONE
al corso
**COME AGGIUNGERE VALORE ALLA SOLUZIONE:
LE TRATTATIVE COMPLESSE IN MERCATI SELETTIVI**

5 e 6 febbraio 2013

IL SOTTOSCRITTO

Cognome* _____ Nome* _____
Nato/a a * _____ Prov.* _____ il* _____
Codice fiscale* _____
Residente nel Comune di* _____ Cap* _____ Prov.* _____
in Via* _____ n° * _____
Domicilio (se diverso dalla residenza)* _____
Tel.* _____ cell.* _____
e-mail* _____
Azienda di appartenenza _____
Via _____ n° _____
Comune di _____ Cap _____ Prov. _____
Tel. _____ e-mail _____ sito web _____
Ruolo ricoperto in azienda _____
Titolo di studio _____
Ha già frequentato corsi sul tema comunicazione/tecniche di vendita? Sì No

CHIEDE

di iscriversi al corso:

**Come aggiungere valore alla soluzione:
le trattative complesse in mercati selettivi**

5 e 6 febbraio 2013

Data* _____ Firma* _____

Informativa - D.lgs. 196/03 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

I Suoi dati sono trattati per la finalità di iscrizione al corso "Come aggiungere valore alla soluzione: le trattative complesse in mercati selettivi". La raccolta ovvero il trattamento dei dati personali ha l'esclusiva finalità di provvedere in modo adeguato agli adempimenti connessi all'espletamento dell'attività istituzionale del nostro Ente. Il conferimento dei dati è obbligatorio in relazione alla finalità sopra esposta. I Suoi dati saranno trattati con modalità manuali, informatiche e/o telematiche e saranno comunicati a terzi e/o diffusi, solamente per perseguire le finalità istituzionali dell'Ente. I Suoi dati potranno essere utilizzati per l'invio di informazioni relative ai nostri corsi di formazione sempre nel perseguimento delle suddette finalità. Lei potrà rivolgersi (anche telefonicamente) al Servizio Privacy presso il titolare del trattamento per verificare i Suoi dati e farli integrare, aggiornare o rettificare e/o per esercitare gli altri diritti previsti dall'art. 7 del D.lgs 196/03. Titolare del trattamento dei dati è Accademia d'Impresa - Azienda speciale della C.C.I.A.A. di Trento con sede in Via Asiago 2, 38123 Trento.

L'informativa completa è presente sul sito www.accademiadimpresa.it

* dati obbligatori

DATI PER LA FATTURAZIONE *

(DA COMPILARSI SOLO PER CHI NECESSITA DI FATTURA)

***In mancanza dei dati richiesti per la fatturazione, NON verrà rilasciata fattura.**

Accademia d'Impresa, avendo optato per "la dispensa da adempimenti per le operazioni esenti", come disposto dall'art. 36-bis del DPR 633/72, è esonerata dall'obbligo di emissione della fattura. Chi fosse interessato al documento in parola è pregato di farne specifica richiesta, compilando di conseguenza la parte sottostante.

COME AGGIUNGERE VALORE ALLA SOLUZIONE: LE TRATTATIVE COMPLESSE IN MERCATI SELETTIVI

5 e 6 febbraio 2013

Cognome e nome/Ragione sociale _____

Cap _____ Comune _____ Prov. _____

Via _____ n° _____

P.IVA _____ CODICE FISCALE _____

Modalità di adesione

La frequenza del corso prevede una quota di partecipazione pari a € 150 a persona esente IVA.

Il corso sarà realizzato con un minimo di 10 e un massimo di 16 partecipanti.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione ed inviarlo via fax al numero 0461 382338 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it.

L'iscrizione sarà completata effettuando il versamento della quota **entro il 31 gennaio 2013** sul Conto Corrente bancario intestato all'Accademia d'Impresa, presso l'Istituto bancario Credito Valtellinese Sc. - Unità operativa di Piazza Pasi 21 a Trento - IBAN IT 85 T 05216 01800 000000002475, indicando come causale il nome del partecipante e il titolo del corso. Anche la copia dell'effettuato pagamento è da inviare via fax al numero 0461 382338 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it.