

Oggetto: LA SCELTA DEI TARGET E LA VENDITA DEL VALORE IN UN PERIODO DI CRISI - 4 MARZO 2014 C/O ACCADEMIA D'IMPRESA
Mittente: Trentino Sviluppo S.p.A. <info@trentinosviluppo.it>
Data: 24/02/2014 15:41
A: comune@comunegrigno.it

Gentili,
siamo ad inviare in allegato la lettera con il programma e il modulo di iscrizione per la promozione del prossimo corso di formazione rivolto alle aziende.

Il corso dal titolo "LA SCELTA DEI TARGET E LA VENDITA DEL VALORE IN UN PERIODO DI CRISI" è rivolto ad agenti, venditori e capi area estero, ispettori, capi filiale e funzionari commerciali interni che guidano o supportano un gruppo di venditori o tecnici.

Il corso si terrà il **4 marzo 2014 dalle 9.00 alle 17.00** ed il riferimento per informazioni ed iscrizioni è Accademia d'Impresa al numero 0461/382307 oppure formazione.continua@accademiadimpresa.it

Di seguito anche il link alla pagina web dedicata al corso: <http://www.accademiadimpresa.it/Contents.htm?632>

Cordiali saluti.

La Segreteria

Trentino Sviluppo SpA

Rovereto (Tn) - Via Zeni 8 - Polo Tecnologico

Tel. 0464/443111 - fax 0464/443112

indirizzo mail: info@trentinosviluppo.it



Confidentiality Statement

Il contenuto e gli allegati di questo messaggio sono strettamente confidenziali, e ne sono vietati la diffusione e l'uso non autorizzato. Il presente messaggio di posta elettronica e gli eventuali relativi allegati non costituiscono impegno contrattuale o pre contrattuale tra l'Azienda ed il destinatario, salva la conferma di essi con altro mezzo legalmente idoneo. L'azienda non assume inoltre alcuna responsabilità per eventuali intercettazioni, modifiche o danneggiamenti. Qualora il presente messaggio Le fosse pervenuto per errore, Le saremmo grati se lo distruggesse e ce ne comunicasse, via e-mail, l'errata ricezione all'indirizzo info@trentinosviluppo.it.

— Allegati: —

2014.LetteraLaSceltaDeiTarget.pdf	313 KB
2014.03.04.AdesioneLaSceltaDeiTarget.pdf	171 KB

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

LA SCELTA DEI TARGET E LA VENDITA DEL VALORE IN UN PERIODO DI CRISI

Controllo a vista degli indicatori di business

4 marzo 2014

Il corso risponde a quelle esigenze formative da applicare quando gli scenari selettivi di mercato richiedono alle direzioni commerciali quel giusto adattamento da parte del personale addetto alle vendite di immediata applicazione e verifica. L'obiettivo prioritario del corso è quello di **trasferire tecniche di vendita e negoziali** con le metodologie riconosciute come le più efficaci nelle trattative di beni industriali e di servizi e che, se messi in pratica, aumentano le probabilità di successo negli scenari competitivi attuali.

Tenendo conto delle esigenze aziendali, oggi il venditore, come primo obiettivo, deve **dimostrare la sua preparazione ed arrivare alla percezione del valore della soluzione** visto dalla parte del cliente. Così come 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 e argomenti di vendita vincenti.

DESTINATARI

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

CONTENUTI

Evoluzioni organizzative e di ruolo

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

Lo sviluppo del business

- gli obiettivi a breve-medio-lungo termine
- l'organizzazione personale: il tempo come fattore critico
- la scelta e la gestione a vista dei clienti
- la legge della priorità
- 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 "consulente realizzatore di business"
- il metodo per condurre e 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 e la componente prezzo

Come concludere e dare continuità ad una trattativa

- come il cliente percepisce il valore
- 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 il giorno **4 marzo 2014 dalle 9.00 alle 17.00**. E' prevista una quota di partecipazione, a persona, pari a € 80,00 totali (IVA esente art. 10 DPR 633/72).

Se la nostra proposta formativa fosse di Suo interesse, La invitiamo ad inviarci il **modulo di iscrizione** in allegato via fax al numero 0461/382331 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it **entro il 26 febbraio 2014** ed a contattarci al numero 0461/382307 dove saremo a Sua disposizione per ogni eventuale chiarimento.

L'iscrizione sarà completata effettuando il versamento della quota di partecipazione 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. La copia dell'effettuato pagamento è da inviare via fax al numero 0461 382331 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it.

Informazioni:

ACCADEMIA D'IMPRESA

tel. +39 0461 382307

formazione.continua@accademiadimpresa.it

Seguici anche su:



MODULO DI ISCRIZIONE
al corso

**LA SCELTA DEI TARGET E LA VENDITA
DEL VALORE IN UN PERIODO DI CRISI**

4 marzo 2014

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 _____
Richiesta fattura: Si No

CHIEDE
di iscriversi al corso:

**LA SCELTA DEI TARGET E LA VENDITA
DEL VALORE IN UN PERIODO DI CRISI**

4 marzo 2014

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 "La scelta dei target e la vendita del valore in un periodo di crisi". 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.

**LA SCELTA DEI TARGET E LA VENDITA
DEL VALORE IN UN PERIODO DI CRISI**

4 marzo 2014

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, a persona, pari a € 80,00 totali** (IVA esente art. 10 DPR 633/72).

Per aderire è necessario compilare e firmare il **modulo di iscrizione** ed inviarlo via fax al numero 0461 382331 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it.

L'iscrizione è completata effettuando il **versamento** della quota di partecipazione **entro il 26 febbraio 2014** 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.

La causale del versamento deve contenere il nome del partecipante e il titolo del corso e la **contabile** del versamento è da **inviare** al numero di fax 0461 382331 oppure all'indirizzo e-mail formazione.continua@accademiadimpresa.it.