



CORSO DI FORMAZIONE IL MARKETING NELLA SUA FORMA PIÙ PURA: LE TECNICHE DI VENDITA

SEDE DEL CORSO

Sede AIPO
Viale del Lavoro, 52
37135 Verona (VR)

DOCENTE

Dott. Daniele Locatelli -
Formatore e
Responsabile
Commerciale in aziende
del mercato BtoB e BtoC

DURATA CORSO

12 ore totali

NUMERO PARTECIPANTI

Massimo 20

SEGRETERIA TECNICA

Viale Del Lavoro, 52
37135 Verona Italia

Tel.: +39 045 8678260

Fax: +39 045 8034468

E-mail: info@aipoverona.it

www.aipoverona.it



Contenuti del corso:

Il processo di vendita si configura in tre momenti:

- *Segmentazione del Mercato,*
- *Preparazione dell'incontro,*
- *attività di Vendita o contrattazione.*

I temi trattati affronteranno alcuni aspetti fondamentali:

- Comprendere e analizzare le tipologie di cliente e preparare le argomentazioni.
- Saper individuare le caratteristiche del proprio target di riferimento al fine di rendere efficace la strategia di vendita.
- Processo, principi, abilità nell'attività di vendita.
- Conoscere il "Piano funzionale di Vendita".



IL MARKETING NELLA SUA FORMA PIÙ PURA : LE TECNICHE DI VENDITA

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO

N. 3 lezioni, dalle ore 15.00 alle 19.00

METODOLOGIA DIDATTICA

- Teoria
- Feedback
- Simulazioni
- Razionalizzazione di quanto emerso
- Confronto sistematico e personal experience

STRUMENTI IN DOTAZIONE

CD-ROM con il materiale didattico. Ricevere per un anno il periodico "Olive" edito dall'AIPO

RICONOSCIMENTI

Al termine del corso a coloro che hanno frequentato almeno il 75% degli incontri previsti viene rilasciato un attestato di partecipazione

COSTO DEL CORSO PER PARTECIPANTE

I costi di partecipazione sono contenuti in € 300 + IVA di legge.

Il corso comprende: lezione - materiale didattico)

Il corso non comprende: tutto quanto non menzionato sotto la voce "il corso comprende".

INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

A.I.P.O. - viale del Lavoro, n. 52 - comune di Verona (VR)

Orario apertura: lun.—ven.

15.30/19.00

Tel. +39 045 8678260

fax +39 045 8034468

mail: info@aipoverona.it

- 1° Incontro—mercoledì 25 novembre 2015**
2° Incontro—mercoledì 02 dicembre 2015
3° Incontro—mercoledì 09 dicembre 2015

FOCUS

Il cliente al centro

Il venditore partendo dalla vendita del suo prodotto deve indurre il cliente ad un acquisto consapevole e di piena soddisfazione focalizzandosi sulle esigenze e sulle motivazioni che spingono questi all'acquisto stesso.

Creare una relazione con il cliente che duri nel tempo

Una vendita che è redditiva per l'Azienda e soddisfacendo le esigenze del cliente crea una reciproca relazione di fiducia tra i soggetti che durerà nel tempo.

IL MARKETING

In passato il Marketing analizzava orientandolo il Ciclo di Vita del "Prodotto", oggi al centro degli studi c'è un altro Ciclo di Vita quello della "Relazione con il Cliente".

I soggetti che si occupano direttamente della vendita sono responsabili del raggiungimento degli obiettivi, presidiando il proprio mercato, dove il rapporto di relazione con il cliente è diventato molto impegnativo per le numerose variabili presenti e per l'accresciuta preparazione autonoma del cliente stesso.

Per questo motivo, oggi il Marketing non riesce più a collocare i clienti in classi e segmenti facilmente identificabili e le "Tecniche di Vendita" diventano uno strumento di conoscenza e persuasione