

Vendere all'acquirente industriale



Vendite e Marketing

Vendere all'acquirente industriale

Date: 9 e 16 maggio 2024

La gestione della trattativa con il cliente B2B in un contesto altamente mutevole e competitivo

DESTINATARI

Sono destinatari del corso: Titolari d'azienda, responsabili vendite, key account manager, export manager e venditori.

OBIETTIVI

Portare il venditore a:

- preparare la vendita in tutte le sue fasi;
- saper resistere alle pressioni in fase di trattativa;
- chiudere un accordo soddisfacente.

CONTENUTI

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi a.i.a.c.s. © e i suoi vantaggi
- Il metodo vcs ©
- Conoscere sé stessi, la concorrenza e il cliente
- Differenza tra relazione e forza negoziale
- La comunicazione efficace col cliente
- I motivi di acquisto del buyer
- Il concetto di qualità per il buyer
- La preparazione della trattativa
- L'importanza e definizione degli obiettivi dell'accordo
- Listini, prezzi e rinnovi contrattuali
- La gestione delle obiezioni
- Come affrontare la pressione del tempo
- Come valutare la convenienza dell'accordo
- Come fare concessioni
- Il cliente in posizione dominante simulazioni e analisi di casi concreti.

DOCENTE

Alessandro Fumo

Laureato in giurisprudenza con indirizzo commerciale, ha ricoperto i ruoli di agente, area manager e direttore commerciale. Fondatore di Vendere con Successo s.r.l. e sales strategist, è specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite.

Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento, la sua è una storia di esperienza che va dalla vendita di servizi, alla vendita di beni durevoli, e di beni di largo consumo maturando specifiche competenze tanto nella trattativa con il consumatore finale quanto in quella con il distributore e l'acquirente industriale.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, confronto d'aula) e interattiva.

SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Si specifica che il corso si svolgerà a distanza in modalità FAD sincrona tramite Teams



DURATA

8 ORE
(2 sessioni di 4 ore
ciascuna)



DATE E ORARI

9 e 16 maggio 2024
9:00-13:00



PREZZO ASSOCIATI

€ 280,00 + IVA



PREZZO NON ASSOCIATI

€ 380,00 + IVA

Scheda di Iscrizione

Vendere all'acquirente industriale

Date: 9 e 16 maggio 2024 con orario 9:00-13:00

DA INVIARE COMPILATA TRAMITE E-MAIL AD UNO DEI SEGUENTI INDIRIZZI

P.BUZZI@UI.PISA.IT / SEGRETERIA@ISFORMAZIONE.IT

IL/LA SOTTOSCRITTO/A:

AZIENDA:

PARTITA IVA:

CODICE FISCALE:

INDIRIZZO:

CITTÀ:

TELEFONO:

EMAIL:

N	Nome e Cognome del Partecipante	Indirizzo Email del Partecipante	Ruolo ricoperto in Azienda	Prezzo Associati	Prezzo NON Associati
1					
2					
3					
4					
5					

Inoltre dichiara di:

- Essere un'azienda associata
 Non essere un'azienda associata

Timbro e Firma
