

Scheda di adesione
da compilare e restituire a PAVIASVILUPPO tramite fax al n. 0382.393270 o via mail
paviasviluppo@pv.camcom.it

La ditta _____
Con sede a _____ via _____
CAP _____ Città _____ Prov. _____
Tel. _____ Fax _____ e-mail _____
Cod. Fiscale/P. IVA _____
Settore azienda _____
Nominativo partecipante _____
Ruolo in azienda _____
Luogo e data di nascita _____

Dà la propria adesione al corso **Gestire i clienti strategici**
Pavia, 29 gennaio 2015

GARANZIE E DIRITTI DELL'INTERESSATO IN OTTEMPERANZA AL DECRETO LEGISLATIVO 196/2003 SULLA "RISERVATEZZA" Ai sensi dell'art. 13 del Decreto Legislativo 196/2003 si informa che i dati personali raccolti a mezzo della presente scheda saranno trattati sia a mezzo di sistemi informatici sia manualmente, osservando le disposizioni di cui all'art. 31 (obblighi di sicurezza). Le finalità del trattamento sono da individuare in scopi organizzativi/gestionali per la realizzazione dell'attività formativa e di programmazione di ulteriori interventi formativi che rientrano nell'attività istituzionale di Paviaviluppo. Il conferimento dei dati è facoltativo. Un eventuale rifiuto impedisce tuttavia la fornitura del servizio e gli adempimenti legali e fiscali ad esso connessi. Titolare del trattamento è Paviaviluppo e responsabile è il Direttore. L'interessato ha diritto, ai sensi dell'art. 7 della suddetta legge, di avere conferma dell'esistenza dei dati che lo riguardano, di cancellarli, rettificarli o aggiornarli e di opporsi al trattamento effettuato ai fini di informazione commerciale, invio di materiale pubblicitario, vendita diretta, compimento di ricerche di mercato. Il sottoscritto interessato con la firma apposta in calce conferma di essere stato informato ai sensi dell'art. 13 legge 196/2003 circa finalità e modalità di trattamento e ai sensi dell'art. 7 dei propri diritti. Attesta il proprio consenso al trattamento dei dati personali per le finalità sopra specificate.

Data _____ Firma e timbro _____

Paviaviluppo- Azienda Speciale Camera di Commercio di Pavia
C.so Strada Nuova 47/d (ingresso Cupola Arnaboldi) 27100 Pavia
Tel. 0382.393271-235
Fax 0382.393270
E-mail paviasviluppo@pv.camcom.it

 Seguici su Facebook: <http://www.facebook.com/paviasviluppo.cciaapavia>

AZIENDA CON SISTEMA
DI GESTIONE QUALITÀ
CERTIFICATO DA DNV
PER LA FORMAZIONE
= ISO 9001 =

Organizzazione certificate per le attività di progettazione ed organizzazione di percorsi di formazione e di aggiornamento rivolti alle imprese, di formazione per l'autoimprenditorialità, di formazione superiore e corsi di abilitazione professionale.
Paviaviluppo è soggetto iscritto all'albo regionale degli operatori accreditati per servizi di istruzione e formazione



CORSI INTERAZIENDALI

 **PAVIASVILUPPO**
Azienda Speciale Camera Commercio Pavia

Gestire i clienti strategici

Pavia, 29 gennaio 2015

Gli obiettivi

Nell'attuale scenario competitivo per affrontare con successo le sollecitazioni dei mercati alle imprese non basta più avere prodotti e prezzi interessanti, ma è fondamentale garantire ai clienti acquisiti e potenziali la massima soddisfazione dei loro bisogni, cercando nello stesso tempo di ottimizzare il ritorno degli investimenti commerciali.

Tuttavia, chiunque si confronta quotidianamente con la realtà delle aziende rileva che i risultati di ciascuna impresa sono generati in larga misura da un numero di clienti ristretto ed esigente.

In questo contesto, i clienti-strategici vanno pertanto selezionati e gestiti in una logica di portata strategica e non più meramente commerciale e "di profitto breve".

Obiettivi del corso:

- Fornire un modello di riferimento per creare e mantenere relazioni efficaci, stabili e redditizie con il Cliente business to business
- Sviluppare una chiara comprensione di ciò che determina il profitto per la propria impresa e riconoscere le componenti di costo del Cliente che possono trasformare una relazione non profittevole in una più profittevole
- Fornire un modello strutturato per analizzare il portafoglio clienti, pianificare le azioni commerciali sui clienti "strategici" e allineare il personale di vendita agli obiettivi aziendali
- Fornire strumenti, idee e consigli per dare soluzioni immediate al bisogno dell'impresa di sostenere le vendite, di acquisire nuovi clienti e fidelizzare quelli più remunerativi e strategici.

A chi si rivolge

Il corso è rivolto a venditori, personale tecnico con funzioni commerciali, responsabili e addetti all'assistenza tecnica e al post vendita.

Contenuti

- Quando il mercato diventa competitivo, più diventa necessario modificare il tipo di relazione con il Cliente
- Valutare lo stato di salute della propria impresa: il check up del portafoglio clienti
- Migliorare il rendimento del portafoglio clienti

- Determinare la redditività per cliente: le attività richieste, il margine di contribuzione e le matrici di redditività
 - Implementare le più adatte politiche commerciali in base al margine di contribuzione di ogni singolo Cliente/o cluster di Clienti
 - Pianificare le azioni di cross selling e up selling sui clienti strategici
- La modalità di esposizione è interattiva e consente ai partecipanti di intervenire con esperienze concrete, problemi e domande.

E' prevista la discussione di casi concreti di PMI italiane.

Esercitazioni pratiche sugli strumenti illustrati durante il seminario.

Relatore: Dott. Demetrio Pratico'

Al termine del corso il materiale didattico verrà inviato in formato digitale.

..... **Durata e sede**

29 gennaio 2015 dalle ore **9.15** alle ore **17.15** (7 ore)

Sede: C.so Strada Nuova 47d (ingresso cupola Arnaboldi)

*Durante la mattinata verrà offerto un coffee break

..... **Modalità di partecipazione**

Il corso prevede una **quota di partecipazione** individuale di **110,00 Euro + IVA**

Nel caso di più partecipanti di una stessa azienda è prevista una riduzione del 30% per ogni iscritto oltre al primo.

La quota di partecipazione dovrà essere versata a mezzo **Bonifico Bancario** - codice iban: IT 63 I 05048 11302 000000046590 - **Intestato a: PAVIASVILUPPO**, Azienda Speciale Camera Commercio Pavia, **presso Banca Popolare Commercio e Industria**, Corso Strada Nuova 61/c, Pavia, **specificando la causale del versamento**. A seguito del pagamento verrà rilasciata regolare fattura.

L'iscrizione si intende perfezionata al ricevimento da parte di PAVIASVILUPPO della scheda di adesione compilata e sottoscritta, accompagnata dalla ricevuta del versamento della quota prevista, entro 7 giorni dalla data di inizio del corso.

In caso di disdetta (che dovrà essere comunicata via mail all'indirizzo paviasviluppo@pv.camcom.it) sarà restituito il 50% della quota di partecipazione agli iscritti che recedono dal corso entro il terzo giorno precedente la data di inizio. Negli altri casi la quota non potrà essere resa.

Le iscrizioni verranno accettate in base all'ordine cronologico di arrivo.

PAVIASVILUPPO si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso qualora non sia raggiunto il numero minimo di partecipanti e non si assume nessuna responsabilità in caso di annullamento per cause di forza maggiore. Le quote versate verranno restituite.

AL TERMINE DEL CORSO VERRA' RILASCIATO UN ATTESTATO DI FREQUENZA