

SCHEDA DI ADESIONE

da compilare e restituire a PAVIASVILUPPO
tramite fax al n. **0382/393270** (oppure **0382/304559**)

La ditta.....
con sede aCAP.....
indirizzo.....PROV.(.....)
Tel. fax
P.IVA
Cod. Fiscale
E-mail.....
Settore/Attività prevalente
n. dipendenti.....

dà la propria adesione al corso
VENDERE OGGI, MA CON NUOVI METODI
che si svolgerà a Pavia in data
28 ottobre 2010

PARTECIPANTE (compilare una scheda per partecipante):

Cognome e nome.....
Luogo e data di nascita.....
Ruolo svolto in azienda

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 la Dott. Alessandra Scaccheri. 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.....Timbro e firma.....

Nelle economie moderne, sempre più fondate sull'importanza del "fattore conoscenza", la formazione e l'aggiornamento continuo di tutti coloro che operano nel mondo aziendale rappresenta un elemento di sviluppo di grandissima rilevanza. Le imprese di piccola e media dimensione, tuttavia, restano sovente ai margini delle opportunità di formazione. L'offerta formativa della Camera di Commercio di Pavia è intesa soprattutto a colmare questo gap.

PAVIASVILUPPO, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Pavia, si propone di progettare e realizzare interventi di formazione, informazione, ricerca e consulenza coerenti con le esigenze del sistema economico della provincia e del mercato del lavoro locale.

Per ulteriori informazioni:
PAVIASVILUPPO
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Pavia
C.so Strada Nuova, 47/d
27100 Pavia
Tel. 0382/393271 – 0382/393417
Fax 0382/393270 – 0382/304559
e-mail: paviaviluppo@pv.camcom.it

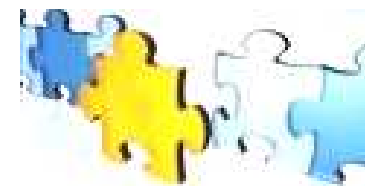
**AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE
PER LA QUALITÀ CERTIFICATO DA DNV
= UNI EN ISO 9001:2008 =**

**SOGGETTO ISCRITTO ALL'ALBO REGIONALE
DEGLI OPERATORI ACCREDITATI PER I
SERVIZI DI ISTRUZIONE E FORMAZIONE
PROFESSIONALE**

PAVIASVILUPPO
Azienda Speciale Camera Commercio Pavia

Percorsi formativi aziendali

**VENDERE OGGI,
MA CON NUOVI
METODI**



PAVIA
28 OTTOBRE 2010

Viviamo ormai in un mercato in cui l'omologazione è una costante: i prodotti sono sempre più simili tra di loro, ed il problema della “**visibilità**” nell'ambito della propria fascia di mercato sembra essere la sfida che le aziende dovranno affrontare con sempre maggiore energia e maggior dispendio di denaro: il tutto finalizzato a far comprendere al mercato la propria “**specificità**” o “**unicità**”.

In questo processo assume una importanza sempre più determinante il “fattore uomo”, un elemento del marketing mix che è stato talvolta trascurato. *Chi meglio di un “uomo di vendita” può essere in grado di trasferire al cliente il valore aggiunto che la sua azienda è in grado di fornirgli coi suoi prodotti, coi suoi servizi?* Un uomo di vendita che, però, sia in grado di superare le modalità tradizionali di gestire la trattativa, proponendo al cliente non solo i suoi prodotti, ma una vera e propria partnership vantaggiosa per entrambi.

OBIETTIVI

- Fornire ai partecipanti una visione alternativa dell'azione di vendita, coerente con l'obiettivo di diversificarsi dalla concorrenza

- Attrezzarli con tecniche innovative di gestione della trattativa, finalizzate ad aumentare le probabilità di un esito positivo

A CHI SI RIVOLGE

Il corso è rivolto a Venditori con esperienza, Neo-venditori, Agenti, Capi Area, Coordinatori di Reti di vendita

DURATA E SEDE DEL CORSO

28 ottobre 2010

dalle ore 9.15 alle ore 13.00
e dalle ore 14.00 alle ore 17.15

Sede: C.so Strada Nuova 47/d
(cupola Arnaboldi)- PAVIA

CONTENUTI

- ◆ **Come il venditore deve “comprendere” il suo prodotto.** Il criterio del “beneficio d'uso”, ovvero come conoscere il prodotto per capire come quel cliente potrà utilizzarlo, traendone benefici concreti e personalizzati

- ◆ **Quali capacità deve sviluppare il venditore per svolgere efficacemente la sua funzione**

- ◆ **Il metodo di vendita centrato sul criterio “beneficio d'uso”:** il patto di collaborazione con il cliente, l'analisi della realtà del cliente e degli utilizzi che egli potrà fare del prodotto proposto

- ◆ **I presupposti che stanno alla base dell'azione di “convincimento”** del cliente: come attivarli nell'ambito della trattativa

- ◆ **Come presentare il proprio prodotto**, in base all'individuazione dei “valori di utilizzo” del prodotto proposto

- ◆ **Come interagire con il cliente nella fase di proposta**, sviluppando un'azione di vendita in cui il cliente si senta “protagonista”

- ◆ **Come prevenire le eventuali “resistenze” del cliente**, e come gestirle positivamente, difendendo il prezzo

Relatore: dott. Gianni Bocchio

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il corso prevede una **quota di partecipazione** individuale di **90,00 Euro + IVA (20%)**.

Nel caso di più partecipanti di una stessa azienda è prevista una riduzione del 25% 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 sarà restituito il 50% della quota di partecipazione ai corsisti 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. Le quote versate verranno restituite.

AL TERMINE DEL CORSO VERRA' RILASCIATO UN ATTESTATO DI FREQUENZA
--