



CORSI INTERAZIENDALI

per la crescita e lo sviluppo della tua impresa!

CORSO

Il commerciale moderno: ruolo, competenze, rapporti con il cliente

Pavia, 11 e 25 ottobre 2022

Obiettivi

- * Tracciare un quadro sintetico dell'evoluzione del ruolo del Commerciale (concettualmente : “ da venditore di prodotti “ a prima interfaccia aziendale nei confronti del mercato)
- * Trasferire alcune tecniche evolute sia negoziali che di relazione nei confronti delle differenti tipologie dei Clienti effettuando anche qualche esercitazione pratica guidata, incentivando così la loro adozione nel futuro

Target

Il corso è rivolto a Responsabili Vendite, Funzionari di Vendita, Imprenditori

Programma

TEMI DELLA 1 ^ GIORNATA:

LA FUNZIONE COMMERCIALE, CERNIERA ESSENZIALE TRA L'AZIENDA MARKETING ORIENTED ED IL MERCATO

Il cambiamento

L'approccio al mercato dell'Azienda mktg-oriented

La funzione della divisione commerciale nell'Azienda

Una sintesi delle principali strategie del marketing

La funzione della divisione commerciale nell'Azienda

Il quadro concorrenziale e la definizione dei vari Brand positioning

Orientamento ai risultati vs. orientamento alla soddisfazione del Cliente : qual è il mio stile di vendita ? (test)

Le fasi canoniche della vendita: armonizzazione, trattativa, conclusione

L'utilizzo del telefono nella comunicazione con il Cliente

La mail come strumento di comunicazione e la netiquette

TEMI 2^ GIORNATA:

TECNICHE DI RELAZIONE EVOLUTE NEI CONFRONTI DEL

CLIENTE - La negoziazione e l'approccio offerto dalla PNL

La comunicazione tra venditore e compratore

Vendere valore, acquistare valore

La negoziazione commerciale

Gli elementi della negoziazione

Le vendite strutturate

La gestione della trattativa: aspetti chiave del processo

L'analisi del valore offerto

La negoziazione competitiva

Che cos'è la PNL e come può aiutarci nella relazione con il

Cliente (video)

I presupposti della PNL: la mappa non è il territorio

Come la PNL può aiutare il venditore: l'ancoraggio e la

motivazione

La comunicazione nella PNL: i canali, il ricalco, la prossemica

La sintonizzazione del linguaggio nella vendita

I clienti proattivi e clienti reattivi

Mettere in pratica alcuni spunti tratti dalla PNL

Docente: dott. Silvano Magnabosco

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

Durata e orario

2 giornate: 11 e 25 Ottobre 2022 dalle ore **9.15** alle ore **17.15** (14 ore)

Sede: Pavia, Via Mentana 27 c/o sede Camera di Commercio

Modalità di partecipazione

Il corso prevede una **quota di partecipazione** individuale di € 200,00 + 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: IT34V0569611300000005750X58 - **Intestato a: PAVIASVILUPPO**, Azienda Speciale Camera Commercio Pavia, presso BANCA POPOLARE DI SONDRIO, Succursale di Pavia PIAZZALE PONTE COPERTO TICINO 11 - 27100 PAVIA (PV), Pavia, **specificando la causale del versamento**. A seguito del pagamento verrà rilasciata regolare fattura.

L'iscrizione si intende perfezionata alla compilazione del form on-line, accompagnata dalla ricevuta del versamento della quota prevista, entro 7 giorni dalla data di inizio del corso. La compilazione del form è comunque vincolante e in caso di disdetta è necessario avvisare Paviaviluppo tramite mail a paviaviluppo@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.

Il corso verrà attivato al raggiungimento di un numero minimo di n. 5 e un numero massimo di n.8 partecipanti.

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

[Iscriviti On-Line](#)
[CLICCA QUI](#)

Paviaviluppo- Azienda Speciale
Camera di Commercio di Pavia
Via Mentana 27- 27100 Pavia
Tel. 0382.393261/277

E-mail paviaviluppo@pv.camcom.it



Paviaviluppo CCIAA Pavia



@PAVIASVILUPPO

**AZIENDA CON SISTEMA
DI GESTIONE QUALITÀ
CERTIFICATO DA DNV GL
= ISO 9001 =**

Organizzazione certificata 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 professionale