



FORMAZIONE



## ACADEMY FLA 2017

*Corso di Formazione*

*Tecniche di vendita:*

*la vendita strategica e la gestione del territorio*

### **Ufficio Formazione**

Sara Nill -0280604331

[sara.nill@federlegnoarredo.it](mailto:sara.nill@federlegnoarredo.it)

Mara Lorenzini-0280604435

[mara.lorenzini@federlegnoarredo.it](mailto:mara.lorenzini@federlegnoarredo.it)

Marika Petrillo-0280604302

[marika.petrillo@federlegnoarredo.it](mailto:marika.petrillo@federlegnoarredo.it)

### **Federlegno Arredo Eventi SpA**

Foro Buonaparte, 65 • 20121 Milano

Italy • Tel +39.02.80604.1

Fax +39.02.80604.295

[www.federlegnoarredo.it](http://www.federlegnoarredo.it)

Reg. impr./C.F. e PIVA 06987590152

Rea/CCIAA Milano 1130298

cap. soc. € 4.750.000 i.v. da unico socio



## **Tecniche di Vendita: la vendita strategica e la gestione del territorio**

Il percorso è volto a fornire strumenti e tecniche per migliorare le performance commerciali dell'azienda. Il corso si propone di fornire nuovi spunti per rilanciare ed ottimizzare i processi di vendita, sia dal punto di vista dell'analisi di mercato che da quello dell'approccio al cliente, fino alle strategie per concludere efficacemente una trattativa.

### **OBIETTIVI:**

L'obiettivo è mettere le aziende in condizione di intervenire efficacemente sulla propria organizzazione commerciale e sui propri approcci di vendita, al fine di ottimizzare i processi, ridurre i costi ed ottenere maggiori risultati.

Le modalità attraverso le quali è possibile intervenire per potenziare le performance sono molteplici, dalla creazione di una rete di vendita professionale, all'analisi dei mercati di riferimento in chiave CRM, ad un approfondimento delle leve per ottimizzare le tecniche di vendita dei propri collaboratori, alle adeguate strategie di comunicazione commerciale.

### **METODOLOGIA DIDATTICA:**

Giornata interattiva, con diverse fasi esperienziali per l'autovalutazione.

### **DESTINATARI:**

Titolari o Responsabili commerciali

### **DATE:**

16 Febbraio 2016

### **DURATA:**

Una giornata

### **ORARIO:**

Dalle ore 10.00 alle ore 17.00

### **SEDE:**

Federlegno Arredo Eventi SpA  
Foro Buonaparte 65 - Milano

### **QUOTA DI PARTECIPAZIONE:**

€480,00 quota associato

€650,00 quota non associato

*Offerte early booking per iscrizioni entro il 24 gennaio 2017*

*Acquisti multipli a preventivo*



## FORMAZIONE

### DOCUMENTAZIONE:

Ai partecipanti verrà fornito il materiale didattico utilizzato in aula.

### PROGRAMMA:

#### **L'approccio al mercato nel contesto competitivo attuale:**

dal primo contatto con il potenziale cliente al post vendita, una visione a 360° di un moderno processo di aggressione commerciale del mercato in chiave Marketing, Vendite e Comunicazione. Si analizzano tutti gli aspetti di un metodo commerciale "dinamico e proattivo", mettendo a disposizione una mappa concettuale sulla quale va impostato un lavoro "intimo" di autovalutazione e proposizione.

- Conoscenza del mercato
- Gestione del territorio
- Approccio al cliente
- Il Piano della visita
- Focalizzazione sui bisogni dell'interlocutore
- Gestione delle obiezioni
- Tecniche di conclusione
- Perseveranza del contatto e del post vendita

#### **Come creare una rete di agenti altamente professionale:**

Creare una Rete Vendita professionale è un fattore essenziale di successo per l'impresa odierna. La Rete Vendita come congiunzione commerciale potente, consente di essere presenti capillarmente sul mercato e di conoscere le opportunità che altrimenti sfuggirebbero, contrastando l'azione della concorrenza. Organizzare una Rete di Agenti affinché sia realmente efficace, purtroppo è tutt'altro che semplice.

- Come fare?
- Quali sono gli aspetti da considerare?
- Gli errori da evitare?
- Quali i passi da compiere?
- Quali strumenti servono?



## FORMAZIONE

### RELATORE:

**Dott. Emanuele Bussi**

Consulente, Formatrice, Coach, Counselor

Il dott. Bussi ha 52 anni e affianca molte aziende ed associazioni in molteplici Progetti legati all'Area Commerciale.

E' un Consulente esperto in Organizzazione Commerciale, Creazione Reti Vendita, Selezione del Personale in ambito Commerciale, Formazione in Aula su tematiche commerciali e aspetti motivazionali, Comunicazione Aziendale.

Fornisce supporto consulenziale al management su tematiche di efficientamento e potenziamento commerciale.

Si dedica prevalentemente al supporto dei Titolari e dei Direttori Commerciali, creando per loro:

- Reti di Agenti altamente Professionali ,
- Progetti commerciali di potenziamento dell'Area Vendite
- Percorsi di Formazione aziendale per potenziare e motivare personale commerciale



## FORMAZIONE

### SCHEDA ISCRIZIONE

#### DATI PARTECIPANTE

NOME E COGNOME *	
INDIRIZZO E LOCALITA' AZIENDA*	
E-MAIL *	
TELEFONO*	
CELLULARE	
FAX	
RUOLO AZIENDALE*	

#### DATI FATTURAZIONE

RAGIONE SOCIALE*	
SOCIO	NON SOCIO
TEL *	
INDIRIZZO MAIL PER FATTURAZIONE:	
PARTITA IVA*	
CODICE FISCALE*	

#### DATI CORSO

TITOLO CORSO*			
DATA INIZIO*		DATA FINE*	
PREZZO *	+ IVA		

#### MODALITA' ISCRIZIONE

L'iscrizione avviene inviando via mail questa scheda, completa nei campi obbligatori contrassegnati (\*) all'indirizzo [formazione@federlegnoarredo.it](mailto:formazione@federlegnoarredo.it) ed effettuando il pagamento secondo le modalità sotto indicate prima dell'inizio del corso.

#### MODALITA' DI PAGAMENTO

Il versamento della suddetta cifra verrà effettuato tramite bonifico bancario intestato a: Federlegno Arredo Eventi SpA, Banca Popolare di Sondrio IT19C0569601600000006892X38

**PRIVACY:** ai sensi del D. Lgs. 196/03 e successive integrazioni e modifiche, informiamo che il trattamento dei dati personali indicati, effettuabile anche con l'ausilio di mezzi elettronici esterni, è diretto esclusivamente all'attività di Federlegno Arredo Eventi SpA. I dati personali non saranno diffusi e comunicati se non per il raggiungimento della finalità di Federlegno Arredo Eventi SpA. All'interessato del trattamento in esame è riconosciuto l'esercizio dei diritti di cui all'art. 7 D. Lgs. 196/03. Vedi l'informativa completa sul sito [www.federlegno.it](http://www.federlegno.it).

Luogo, data.....FIRMA.....