

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE

Verona, 15 settembre 2020

Prot. n. 156/20 – ARC/sb
Circ. n. 156/FR/58 - 20

CONVEGNO

SUPPORTO ALLE STRATEGIE COMMERCIALI

La partecipazione a questo incontro permetterà di conoscere strategie e tecniche che portano a massimizzare l'efficacia della trattativa, a costruire una rete vendita in sintonia con il cliente e gli obiettivi commerciali, ad adottare i corretti strumenti di controllo dell'attività di vendita. Tutto questo in maniera integrata e gestibile nel contesto delle aziende medio piccole al fine di portare il venditore e la rete vendita ad essere reali portatori di crescita.

Programma:

- Presentazione del processo attraverso cui viene definita la strategia di vendita ottimale per raggiungere il cliente target
- Come potenziare l'azione commerciale per migliorare il tasso di chiusura delle vendite
- Approfondimento sull'attività di "Sales Strategist"
- Vantaggi e benefici derivanti dalla figura professionale di "Sales Strategist"
- La misurazione delle performance di vendita
- Strumenti e miti: un breve excursus su come la disciplina, nell'attività di vendita, crea valore senza burocratizzare l'azienda
- Analisi di due casi aziendali

Relatori:

Alessandro Fumo, Formatore e Sales strategist specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite. Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento ho maturato competenze nella vendita di prodotti e servizi tanto all'acquirente industriale quanto al consumatore finale.

Nicola Gasparoni, Formatore e Consulente aziendale con consolidata esperienza nelle aree dei processi di ristrutturazione e miglioramento delle performance aziendali, di crescita delle quote di mercato e di riorganizzazione delle reti commerciali.

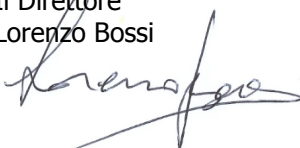
Sede: Apindustria Verona, via Albere 21 – Centro Palladio – Verona

Calendario: lunedì 21 settembre, con orario 16.00-18.00

Modalità di iscrizione: Inviare la scheda allegata alla mail a.ricciardo@apiverona.net entro venerdì 18 p.v. ore 13.00

Distinti saluti.

Il Direttore
Lorenzo Bossi



SUPPORTO ALLE STRATEGIE COMMERCIALI

(da compilare e inviare alla mail a.ricciardo@apiverona.net entro venerdì 18 settembre alle ore 13.00)

Azienda: _____

Indirizzo: _____

Tel: _____

Fax: _____

E-mail: _____

Referente in azienda: _____

Azienda associata ad APINDUSTRIA:si desidero essere informato sui prossimi eventi formativi di Apindustria si no no desidero essere informato sui prossimi eventi formativi di Apindustria si no

Partecipanti al convegno:

Cognome e Nome	Ruolo	e-mail

TUTELA DEI DATI PERSONALI: Ai sensi del Testo Unico sulla Privacy, si acconsente all'inserimento dei propri dati personali negli archivi informatici e cartacei di Apiservizi srl ed al loro trattamento, al fine della diffusione delle attività promosse dalla stessa.

Data _____

Firma

(con timbro se azienda)

.....