

## II SALES FUNNEL: COME GESTIRE LA CLIENTELA POTENZIALE “DAL CONTATTO AL CONTRATTO” Torino, 5 e 7 novembre 2013

### SCHEDA TECNICA

#### PROGRAMMA

- La preparazione dell'incontro
  - ✓ Aspetti organizzativi dell'azienda finalizzati all'acquisizione del cliente
  - ✓ La messa a punto degli strumenti e processi aziendali per affrontare le trattative: processi organizzativi, materiali di comunicazione (brochure, siti internet, ecc...), strumenti commerciali (schede tecniche, contrattualistica standard, ecc...)
  - ✓ La preparazione di un dossier informativo sul contatto da incontrare: metodologie e fonti informative
  - ✓ Come fissare gli obiettivi prima dell'incontro
- La gestione dell'incontro
  - ✓ Come presentare l'azienda, se stessi e il prodotto
  - ✓ Come condurre il colloquio in maniera efficace
  - ✓ Come gestire le obiezioni
  - ✓ Suggerimenti utili ed errori da evitare
- La gestione delle fasi successive all'incontro
  - ✓ Come portare avanti il contatto: fasi, tempi, modalità delle azioni da condurre
  - ✓ La preparazione delle offerte e la gestione delle trattative a distanza
  - ✓ I punti chiave da valutare/concordare
  - ✓ Suggerimenti utili ed errori da evitare

**Sede di svolgimento:** Centro Estero per l'Internazionalizzazione Scpa – Corso Regio Parco 27 – Torino.

**Orario:** 9:00 – 18:00

**Relatore:** Dott. Gianfranco Lai - Esperto senior di marketing internazionale e pianificazione strategica

#### Condizioni di partecipazione

Il corso è **riservato** alle imprese aderenti al PIF “**Creative Industries – Design + Luxury**”. Grazie a tale progetto la partecipazione è **gratuita**. A ciascun partecipante viene richiesto il versamento di € 200,00 a titolo di cauzione, trattenuti unicamente in caso di rinuncia alla partecipazione per qualsiasi motivo.

Ciascuna azienda potrà iscrivere al corso un partecipante. Il corso è a numero chiuso: le adesioni verranno accettate in base all'ordine di arrivo fino ad esaurimento dei posti disponibili.

#### Modalità di iscrizione

Per aderire occorre inviare entro il **31 ottobre**, via fax (011 6965456) o e-mail

([formazione-operatori@centroestero.org](mailto:formazione-operatori@centroestero.org)), a Ceipiemonte:

- il Modulo di Adesione compilato, timbrato e firmato
- la contabile bancaria, che attesti l'avvenuto pagamento della somma di € 200,00 a titolo di cauzione, da versare tramite bonifico bancario a: Ceipiemonte Scpa, INTESA SAN PAOLO S.P.A., Filiale di Torino – Via Monte di Pietà 32 – 10122 – Torino, C/C 100000063846, ABI 03069, CAB 09217, CIN X, IBAN IT21X0306909217100000063846



Per informazioni  
**Centro Estero per l'Internazionalizzazione S.c.p.a.**  
C.so Regio Parco 27 – 10152 – Torino  
Settore formazione – Michela Francescato Tel. +39 011 6700.582  
Fax +39 011 6965456 [formazione-operatori@centroestero.org](mailto:formazione-operatori@centroestero.org)  
[www.centroestero.org](http://www.centroestero.org)



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)