

II SALES FUNNEL: COME GESTIRE LA CLIENTELA POTENZIALE “DAL CONTATTO AL CONTRATTO” Torino, 2 e 3 aprile 2014

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: Ceipiemonte 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 ai PIF “Design Building Living”, “Ecompanies”, “From Concept to Car”, “Infrastructure & Logistics in Piemonte”, “InTo Mech”, “Piemonte Gold Excellences”, “Piemonte Health & Wellness”, “Piemonte Major Appliances”, “Piemonte Naval Technology”, “Think Up”, “Torino Piemonte Aerospace” e “Torino Piemonte Railway”. Grazie a tali progetti l'adesione è **gratuita**, salvo versamento di una cauzione di € 200,00 che sarà restituita al termine dell'iniziativa, a fronte della effettiva partecipazione. Il corso è a numero chiuso: le adesioni verranno accettate in base all'ordine di arrivo fino ad un **numero massimo di 18 persone** (1 referente per azienda).

Modalità di iscrizione

Per aderire occorre cliccare su “**nuova iscrizione**” e seguire le indicazioni per la compilazione e l'invio del modulo di adesione. A procedura ultimata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato. Il suddetto modulo dovrà essere stampato, firmato e inviato a Ceipiemonte, contestualmente alla contabile bancaria, che attesti l'avvenuto pagamento della somma di € 200,00, da versare a titolo di cauzione 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, entro il **25 marzo**, via fax (011 6965456) o e-mail (formazione-operatori@centroestero.org).



Per informazioni
Centro Estero per l'Internazionalizzazione S.c.p.a.
C.so Regio Parco 27 - 10152 Torino - ITALY
Settore formazione – Michela Francescato
Tel. +39 011 6700.582 Fax +39 011 6965456
e-mail: formazione-operatori@centroestero.org
www.centroestero.org



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione