

EXECUTIVE MASTER

Trattative commerciali e negoziazione

Numeri, strumenti e skill per generare consapevolezza nell'atto di vendita

64 ore - dal 1/4/2022 al 15/7/2022



UNIONE
INDUSTRIALE
BIELLESE



AssoServizi Biella S.r.l.

Trattative commerciali e negoziazione.

Numeri, strumenti e skill per generare consapevolezza nell'atto di vendita

OBIETTIVI

Acquisire tecniche per pianificare le attività commerciali e gestire le negoziazioni massimizzandone l'efficacia, al fine di raggiungere gli obiettivi aziendali.

PARTECIPANTI

IMPRENDITORI,
RESPONSABILI
COMMERCIALI E TUTTI
COLORO CHE ESERCITANO
ATTIVITÀ COMMERCIALE,
CON ALMENO UN ANNO
DI ESPERIENZA.

CONTENUTI

Modulo 1: Finanza per i commerciali

- I costi diretti e indiretti, fissi e variabili.
- Conto economico (costi e ricavi).
- Stato patrimoniale (attivo e passivo, capitale circolante, ecc.).
- Il cash flow e le sue diverse dimensioni.
- Gli impatti delle decisioni strategiche e operative sul risultato economico e sulla liquidità.
- Come nascono i prospetti contabili e i loro valori.
- Come variano i valori in base alle decisioni prese.
- L'interdipendenza economico-finanziaria delle attività di un'impresa.
- Gli indicatori chiave per valutare la salute economico-finanziaria dell'impresa

Modulo 2 La strategia di pianificazione commerciale

- Definizione ed individuazione dei clienti potenziali a maggiore attrattività.
- L'analisi dei segmenti e dei clienti potenziali.
- L'analisi dei portafogli clienti.
- Obiettivi e priorità nella vendita.
- La pianificazione delle visite commerciali.
- Le campagne di vendita.
- Il controllo delle attività di vendita.
- Ideazione e pianificazione delle attività di sviluppo: da lead a cliente.
- La comunicazione e l'approccio efficace ai clienti potenziali.
- L'utilizzo del CRM

Trattative commerciali e negoziazione.

Numeri, strumenti e skill per generare consapevolezza nell'atto di vendita

CONTENUTI

Modulo 3: La vendita di valore - "Non vendere ma far Comprare"

- Il valore per il cliente.
- Analisi dei processi di acquisto, la vendita a più interlocutori.
- La scelta delle argomentazioni più efficaci in base alla classificazione dei clienti.
- I comportamenti efficaci per tipo di clienti.
- Le componenti di valore dell'offerta.
- Come comunicare il valore dell'offerta e sostenere il prezzo.
- Gli argomenti economici per la vendita.
- La chiusura della vendita
- Il post vendita

Modulo 4: La negoziazione

- Cosa significa negoziare.
- Il ruolo del negoziatore.
- Gli stili, le strategie e le tattiche negoziali.
- Le tecniche negoziali più avanzate per gestire con sicurezza e successo le trattative.
- La negoziazione integrativa e ripartitiva.
- La negoziazione del prezzo.
- Tecniche evolute di negoziazione del prezzo per ottenere di più salvaguardando la relazione.
- Sconti e concessioni come agire.
- Il raggiungimento e la chiusura dell'accordo finale

Modulo 5: Come presentare e Vendere in videoconferenza

- Preparare e organizzare un meeting virtuale: scaletta, agenda, mappa mentale
- Le slide: come impostare slide per "parlarci sopra", utili per spiegare il valore del prodotto e dell'azienda
- L'uso della voce tramite web: tono, volume, pause
- Il non verbale: anche l'occhio vuole la sua parte
- Come mantenere alta l'attenzione e l'interesse
- Ascolto attivo via web
- Comunicare tramite immagini: la visualizzazione dei concetti
- Comunicazione verbale: la parola scritta (e pronunciata) come supporto alla presentazione
- Power Point e altri strumenti di presentazione
- La vendita via web: profilazione cliente, conduzione trattativa, gestione obiezioni- differenze tra offline e online

Trattative commerciali e negoziazione.

Numeri, strumenti e skill per generare consapevolezza nell'atto di vendita

DOCENTI

Dott.ssa Valeria Tonella, consulente dello Studio Pensotti e Associati. Ha un'esperienza ultradecennale in attività di consulenza e formazione alle imprese con una specializzazione in ambito economico-finanziario, marketing e vendite.

Dott.ssa Cristina Mariani - giornalista, docente in marketing e vendite, laureata in economia e commercio, sarà docente dell'ultimo modulo del corso di formazione.

INFORMAZIONI GENERALI

Calendario

- VEN 01/04/2022, 9.00-13.00
- VEN 08/04/2022, 9.00-13.00 e 14.00-18.00
- MER 13/04/2022, 9.00-13.00
- VEN 29/04/2022, 9.00-13.00 e 14.00-18.00
- VEN 13/05/2022, 9.00-13.00
- VEN 10/06/2022, 9.00-13.00 e 14.00-18.00
- VEN 17/06/2022, 9.00-13.00
- VEN 24/06/2022, 9.00-13.00 e 14.00-18.00
- VEN 01/07/2022, 9.00-13.00 e 14.00-18.00
- MAR 05/07/2022, 9.00-11.30
- VEN 08/07/2022, 9.00-11.30
- VEN 15/07/2022, 9.00-11.30

Sede: Unione Industriale Biellese, via Torino 56 Biella, e online. Il corso si svolgerà nel rispetto delle misure per il contrasto e il contenimento del Covid-19 e della capienza massima dell'aula. Ci si riserva altresì di confermare successivamente, a tutti, la modalità di erogazione del corso sulla base di eventuali nuove disposizioni normative. L'ultimo modulo del percorso formativo verrà invece erogato online.

Modalità di partecipazione

è possibile effettuare l'iscrizione entro **MERCOLEDÌ 23/03/2022** compilando il [modulo di iscrizione](#)

Quota partecipazione non associati: € 2650

Quota agevolata per associati*: € 2000

(€ 1.550 + IVA per chi ha già svolto il 1° modulo nel 2021)

* Aziende associate a Unione Industriale Biellese e in regola con il versamento dei contributi associativi al momento dell'iscrizione

Formazione su misura

Questo corso può essere realizzato su misura per l'azienda e personalizzato sulla base degli obiettivi formativi interni

[>> scopri di più](#)

Formazione finanziata

Assoservizi è a disposizione per la ricerca e la gestione di contributi destinati a finanziare il corso di formazione

[>> scopri di più](#)



Vanna Ronzani

T. 015 8483 258

formazione@ui.biella.it

Pagina web del corso:
[clicca qui](#)



AssoServizi Biella s.r.l.

