

Corso di Formazione - 01/04/2022

Executive Master in Trattative commerciali e negoziazione

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



 **Guarda il video di presentazione del corso:** [clicca qui](#)

Obiettivi

- Sai quali conseguenze hanno le proposte commerciali sui risultati economici e finanziari dell'azienda?
- Sai mettere in atto piani di vendita mirati per la gestione del tuo portafoglio clienti diversificato per zone, per linee di prodotto/servizi
- Sei in grado di argomentare e sostenere il prezzo?
- Come ci si può differenziare dai concorrenti?
- Su quali leve bisogna intervenire per gestire efficacemente le trattative più impegnative?

Il corso proposto da Unione Industriale Biellese, attraverso AssoServizi Biella, rispondendo a queste ed altre domande, ha l'obiettivo di sensibilizzare sull'importanza della pianificazione delle attività commerciali in base agli obiettivi aziendali e fornire le linee guida e gli strumenti per la costruzione ed il potenziamento di piani di vendita mirati e diversificati scoprendo come i diversi approcci dei processi di negoziazione possano contribuire a generare valore per l'impresa.

Partecipanti

Il corso è destinato a imprenditori, responsabili commerciali e a tutti coloro che esercitano attività commerciale con almeno un anno di esperienza. Si precisa che il percorso formativo in questione non è un corso di vendita base.

Contenuti

Tutti i dettagli sugli argomenti trattati sono disponibili nel [programma del corso](#).

Docenti

L'Executive Master sarà tenuto dalla Dott.ssa Valeria Tonella, consulente dello studio Pensotti e Associati. Con esperienza ultradecennale, svolge attività di consulenza e formazione alle imprese con una specializzazione in ambito economico-finanziario, marketing e vendite. L'ultimo modulo sarà trattato dalla Dott.ssa Cristina Mariani - giornalista, docente in marketing e vendite, laureata in economia e commercio.

Modalità di partecipazione

L'Executive Master si svolgerà in presenza presso la sede di Unione Industriale Biellese, nel rispetto delle misure per il contrasto e il contenimento della diffusione del Covid-19 negli ambienti di lavoro. In caso di nuove disposizioni in merito all'impossibilità di svolgere attività formative in presenza il corso verrà erogato in teleformazione. L'ultimo modulo del percorso formativo verrà invece erogato online.

Informazioni Generali

Calendario	Durata
Venerdì 01 Aprile 2022 09.00-13.00	64 Ore
Venerdì 08 Aprile 2022 09.00-13.00/14.00-18.00	
Mercoledì 13 Aprile 2022 09.00-13.00	Quota di partecipazione associati
Venerdì 29 Aprile 2022 09.00-13.00/14.00-18.00	€ 2.000,00/cad + IVA
Venerdì 13 Maggio 2022 09.00-13.00	€ 1.550/cad + IVA (per chi ha già svolto il 1° modulo nel 2021)
Venerdì 10 Giugno 2022 09.00-13.00/14.00-18.00	
Venerdì 17 Giugno 2022 09.00-13.00	Quota di partecipazione non associati
Venerdì 24 Giugno 2022 09.00-13.00/14.00-18.00	€ 2.650,00/cad + IVA
Venerdì 01 Luglio 2022 09.00-13.00/14.00-18.00	
Martedì 05 Luglio 2022 09.00-11.30	Sede
Venerdì 08 Luglio 2022 09.00-11.30	Unione Industriale Biellese e piattaforma interattiva online
Venerdì 15 Luglio 2022 09.00-11.30	

Per ogni tematica saranno resi disponibili sulla piattaforma online Pergo appunti, approfondimenti ed esercizi per mettere in pratica le competenze acquisite in aula ed i docenti saranno a vostra completa disposizione

Formazione finanziata

Assoservizi è a disposizione per la ricerca e la gestione di contributi destinati a finanziare il corso di formazione >> [scopri di più](#)

Formazione su misura

Questo corso può essere realizzato su misura per l'azienda e personalizzato sulla base degli obiettivi formativi interni >> [scopri di più](#)

Contatti

Area Formazione

Elena Caruso – T. 0158483262 – caruso@ui.biella.it

Vanna Ronzani – T. 0158483258 – ronzani@ui.biella.it

Allegati

» [Programma del corso](#)

Sito di provenienza: Unione Industriale Biellese - <https://www.ui.biella.it>