

# FORMARE ALLA VENDITA IL PERSONALE TECNICO

## OBIETTIVI

Sempre più le aziende necessitano di figure tecniche preparate sul prodotto, ma altresì competenti sotto il profilo relazionale-commerciale. Obiettivo del corso è fornire strumenti e metodologie che possano supportare il personale tecnico, sia dal punto di vista delle conoscenze tecniche che delle abilità relazionali e commerciali, indispensabili allo sviluppo del ruolo, in modo da completare il profilo professionale e renderlo maggiormente rispondente alle strategie aziendali.

## DESTINATARI

Tecnici preposti al contatto con il cliente area vendita, post-vendita, assistenza e venditori di prodotti che richiedono un'elevata conoscenza tecnica.

## CONTENUTI

- Il ruolo del consulente tecnico-commerciale: acquisire una mentalità vincente
- Il primo contatto con il cliente nuovo e l'immagine aziendale
- L'analisi dei bisogni e delle reali esigenze del cliente
- La presentazione di un prodotto "tecnico"
- La gestione delle obiezioni del cliente
- Da "offerta" a "proposta commerciale": tutte le ultime strategie
- La trattativa economica, con particolare attenzione ai fattori economici e scontistica

## DOCENTE

Eros Tugnoli - Consulente e docente specializzato in gestione della comunicazione al cliente e delle trattative negoziali. Grazie a centinaia di affiancamenti operativi sul campo, propone strumenti concreti ed operativi per aumentare clienti e fatturato.

## DURATA

14 ore

numero45

## SEDI E DATE

PARMA, 22 e 29 maggio

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate