

# Edpinforma

L'evoluzione del Software Gestionale

## **L'organizzazione delle vendite e la comunicazione commerciale** **Leve cruciali per lo sviluppo commerciale dell'impresa**

### **OBIETTIVI**

Obiettivo del corso è quello di approfondire le innovazioni necessarie ad organizzare le vendite nel proprio territorio di riferimento.

Il corso intende fornire nella prima parte le linee guida per la realizzazione e l'organizzazione di un metodo efficace che sia in grado di essere competitivo in un mercato sempre più caratterizzato da un regime di forte concorrenza. Nella seconda parte saranno analizzati alcuni aspetti necessari a capire il proprio cliente ed i suoi comportamenti.

### **DESTINATARI**

L'iniziativa è rivolta direttamente agli imprenditori, ai responsabili di rete commerciali e punti vendita, agli addetti alle vendite e collaboratori commerciali.

**DURATA:** 1 giorno

Parte I: 09:30 - 13.00

Parte II: 14:00 - 16.30

**DATA PREVISTA:** 26 maggio 2008

(termine iscrizione 20 maggio 2008)

**COSTO a partecipante:**

€ 320 + IVA (prezzo ordinario)

**Condizioni di Pagamento:**

R.B. 30gg. Fine Mese



### **PROGRAMMA DEL CORSO**

- ◆ L'evoluzione del mercato, il mercato di riferimento e quello futuro.
- ◆ Il tramonto del venditore e la nascita di un nuovo consulente di mercato orientato al cliente.
- ◆ L'importanza della comunicazione ad personam.
- ◆ Il sistema organizzato: la quantità e qualità nelle tecniche di vendite moderne.
- ◆ L'importanza del cliente e dei suoi bisogni inespressi
- ◆ I comportamenti verbali e non verbali del cliente
- ◆ Costruire una fidelizzazione che duri nel tempo.

Prezzo riservato ai Clienti con  
Contratto di Assistenza e Manutenzione Software

**€ 250,00 + IVA**

### **SCHEDA DI ISCRIZIONE AL CORSO**

Nome e Cognome Partecipante	
Funzione aziendale	
<b>Ragione Sociale</b>	
Indirizzo	
Località	
Partita IVA	

Data \_\_\_\_\_

Per accettazione

\_\_\_\_\_  
(timbro e firma)