

**Oggetto:** Serata culturale &#8211; I comportamenti di vendita e di acquisto - giovedì 26 settembre p.v. ore 17.00, presso sede Confindustria, Via A. Degasperi, 77 - Trento

**Mittente:** Trentino Sviluppo S.p.A. <info@trentinosviluppo.it>

**Data:** 13/09/2013 15:49

**A:** comune@comunegrigno.it

**Spettabile aziende,**

**con la presente vi segnaliamo questa iniziativa del nostro partner INFORMATICA TRENINA.**

Egregio Signore, gentile Signora,  
con la presente per invitarLa all'incontro "I comportamenti di vendita e di acquisto" che si terrà giovedì 26 settembre p.v. a partire dalle ore 17.00, durata di ca. due ore e mezza.

Le serate culturali "a tema" rappresentano un momento di sensibilizzazione del management delle aziende trentine ICT nei riguardi di tematiche gestionali. L'evento proposto, coorganizzato con Trentino Sviluppo, è stato valutato d'interesse da parte del Tavolo della Collaborazione Territoriale ICT ed è anche un momento di socializzazione e di confronto tra gli stessi partecipanti.

La conferenza ha lo scopo di fornire indicazioni strategiche ed operative ai partecipanti in merito alla gestione del processo di vendita quale momento in cui si incontrano motivazioni e desideri dell'acquirente e del venditore. Nel corso dell'incontro sarà data evidenza all'unicità della relazione di vendita/acquisto che è caratterizzata dalla presenza di persone, tempistiche e caratteristiche sempre differenti.

Inoltre, la serata a tema sottolineerà come l'importanza del riconoscimento delle proprie potenzialità e competenze da parte dei venditori sia un elemento imprescindibile per comprendere meglio le esigenze dei clienti ed interagire con loro avendo come punto di riferimento la soddisfazione reciproca. Il venditore assume, così facendo, il ruolo di consulente/partner.

Infine, obiettivo dell'incontro è fornire ai partecipanti alcuni spunti di riflessione volti a definire diverse metodologie utili a comprendere meglio i bisogni e i desideri dei clienti e a capire se la modalità di azione scelta è la migliore o vi sono margini di miglioramento.

I principali temi che verranno trattati sono:

- il passaggio dalle tecniche ai comportamenti;
- le motivazioni per vendere e per acquistare;
- la differenza tra bisogno e desiderio;
- l'instaurazione di una relazione di lungo periodo;
- il post vendita e la gestione positiva del reclamo;
- il patrimonio di reputazione.



Il relatore della serata sarà il Dott. Francesco Apuzzo di Performando, laureato in Economia e Commercio a Trento e docente di Sociologia della Multiculturalità presso l'Istituto Universitario ISIT. Dopo l'esperienza di due anni come direttore di filiale lavora da undici anni come consulente e formatore, per Performando dal 2006.

La preghiamo di segnalare con cortese sollecitudine, entro lunedì 25 settembre p.v. ore 12.00, la Sua adesione all'evento o di altra persona da Lei indicata, confermando la Suapartecipazione cliccando [QUI](#).

Per eventuali informazioni rif.to dott.ssa Sara Nadalini tel. 0461-800814.

La ringraziamo per l'attenzione e con l'occasione porgiamo cordiali saluti.

Ing. Mauro Piffer  
Dott. Andrea Simioni

La Segreteria

Trentino Sviluppo SpA

Rovereto (Tn) - Via Zeni 8 - Polo Tecnologico

Tel. 0464/443111 - fax 0464/443112

indirizzo mail: [info@trentinosviluppo.it](mailto:info@trentinosviluppo.it)