

Oggetto: CORSI SUL TEMA DELLE TECNICHE DI VENDITA E DELLA COMUNICAZIONE RIVOLTI ALLE AZIENDE C/O ACCADEMIA D'IMPRESA

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

Data: 05/11/2013 10:38

A: comune@comunegrigno.it



Gentili,

siamo ad inviare in allegato programma e modulo di iscrizione per la promozione dei prossimi corsi sul tema delle tecniche di vendita e della comunicazione rivolti alle aziende.

Il corso "**Confondersi o differenziarsi? Essere in grado di valorizzare un prodotto, un servizio, un'identità**" si terrà nei giorni **18 e 25 novembre 2013** ed il corso "**Approccio alle vendite per il personale tecnico**" si terrà il **20 novembre 2013**. Il riferimento per informazioni ed iscrizioni è Accademia d'Impresa al numero 0461/382307 oppure all'indirizzo e-mail formazione.continua@accademiadimpresa.it

Di seguito anche il link alle pagine web dedicate:

Confondersi o differenziarsi? Essere in grado di valorizzare un prodotto, un servizio, un'identità

<http://www.accademiadimpresa.it/Contents.htmx?605>

Approccio alle vendite per il personale tecnico

<http://www.accademiadimpresa.it/Contents.htmx?606>

Cordiali saluti.

La Segreteria

Trentino Sviluppo SpA

Rovereto (Tn) - Via Zeni 8 - Polo Tecnologico

Tel. 0464/443111 - fax 0464/443112

indirizzo mail: info@trentinosviluppo.it

Confidentiality Statement

Il contenuto e gli allegati di questo messaggio sono strettamente confidenziali, e ne sono vietati la diffusione e l'uso non autorizzato. Il presente messaggio di posta elettronica e gli eventuali relativi allegati non costituiscono impegno contrattuale o pre contrattuale tra l'Azienda ed il destinatario, salva la conferma di essi con altro mezzo legalmente idoneo. L'azienda non assume inoltre alcuna responsabilità per eventuali intercettazioni, modifiche o danneggiamenti. Qualora il presente messaggio Le fosse pervenuto per errore, Le saremmo grati se lo distruggesse e ce ne comunicasse, via e-mail, l'errata ricezione all'indirizzo info@trentinosviluppo.it.

— Allegati: _____

2013.11.20.AdesioneApproccioAllaVendita.pdf	170 KB
2013.LetteraConfondersiDifferenziarsi.pdf	264 KB
2013.11.18.25.AdesioneConfondersiDifferenziarsi.pdf	165 KB
2013.LetteraApproccioAllaVendita.pdf	253 KB

Accademia d'Impresa, Azienda speciale della Camera di Commercio I.A.A. di Trento ha il piacere di presentare il programma formativo sul tema delle tecniche di vendita dal titolo:

APPROCCIO ALLE VENDITE PER IL PERSONALE TECNICO

Strategia semplificata per sviluppare il fatturato

20 novembre 2013

DESTINATARI

Il corso è rivolto a **personale tecnico ed a persone in ruoli simili a contatto con la clientela.**

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di **fornire input per vivere il ruolo del personale tecnico in maniera più commerciale.** Oggi il mercato degli utilizzatori dimostra che una convincente competenza tecnica è certamente un elemento indispensabile per garantire, in fase di prevendita, la percezione di una giusta risposta ai problemi ed alle aspettative del cliente, ma solo se visto ed orchestrato con i venditori nella sua coerenza e globalità.

COMPETENZE CHE VERRANNO ACQUISITE

- saper gestire il nuovo ruolo che il cliente richiede ad un tecnico
- saper trasformare la fase di prevendita del tecnico in leva di marketing commerciale
- saper gestire con maggior equilibrio le situazioni e le relazioni difficili
- trasformare un problema tecnico in opportunità di miglioramento per il cliente

CONTENUTI

Responsabilità e funzioni del tecnico nelle vendite

- in che modo, efficaci visite e contatti tecnico-commerciali rafforzano l'immagine di una società e sono utili per le vendite future
- il nuovo ruolo del tecnico

Le relazioni del tecnico con i clienti in ottica commerciale

- il contributo fondamentale che può dare nel processo di acquisto del cliente
- le esigenze che esprimono insoddisfazione
- le esigenze che esprimono desiderio per una soluzione
- la strategia delle domande: giusto interprete delle vere convenienze del cliente
- il corretto atteggiamento nei riguardi della propria azienda e del venditore
- come il cliente percepisce il valore tecnico durante una trattativa
- dal risolvere i problemi, alla vendita di soluzioni
- come anticipare le esigenze del cliente e distinguersi con un'offerta e con il servizio

Obiezioni e situazioni difficili

- studio di casi per analizzare situazioni critiche o difficili dovute alla personalità dei clienti
- rispondere alle obiezioni senza aggressività utilizzando empatia
- come sdrammatizzare l'incontro
- saper dire di no conservando il rapporto e proseguendo nella trattativa
- presentare proposte coerenti con quelle del commerciale
- difendere l'immagine aziendale

Il tecnico e la raccolta ed utilizzo delle informazioni durante la trattativa

- il marketing intelligente con il cliente
- metodi di raccolta e di classificazione delle informazioni
- trasmettere ed utilizzare tutte le informazioni utili: prodotti, clienti e concorrenza.

Il corso, tenuto dal dott. Eugenio Lo Maglio, si terrà presso la sede di Accademia d'Impresa in via Asiago 2 a Trento il giorno **20 novembre 2013 dalle 9.00 alle 17.00.**

E' prevista una quota di partecipazione pari a 80 € totali, a persona, esente IVA.

Se la nostra proposta formativa fosse di Suo interesse, La invitiamo ad inviarci il **modulo di iscrizione** in allegato via fax al numero 0461/382338 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it **entro il 13 novembre 2013** ed a contattarci al numero 0461/382307 dove saremo a Sua disposizione per ogni eventuale chiarimento.

L'iscrizione sarà completata effettuando il versamento della quota di partecipazione sul **nuovo Conto Corrente bancario intestato all'Accademia d'Impresa, presso l'Istituto bancario Credito Valtellinese Sc. – Unità operativa di Piazza Pasi 21 a Trento - IBAN IT 85 T 05216 01800 000000002475**, indicando come causale il nome del partecipante e il titolo del corso. La copia dell'effettuato pagamento è da inviare via fax al numero 0461 382338 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it .

Per ulteriori informazioni su questa ed altre iniziative formative di Accademia d'Impresa, La invitiamo a consultare il sito www.accademiadimpresa.it e ad iscriversi alla newsletter.

Informazioni:

ACCADEMIA D'IMPRESA

tel. +39 0461 382307

formazione.continua@accademiadimpresa.it

Seguici anche su:



MODULO DI ISCRIZIONE
al corso

CONFONDERSI O DIFFERENZIARSI?
Essere in grado di valorizzare un prodotto, un servizio, un'identità
- 18 e 25 novembre 2013 -

IL SOTTOSCRITTO

Cognome* _____ Nome* _____
Nato/a a * _____ Prov.* _____ il* _____
Codice fiscale* _____
Residente nel Comune di* _____ Cap* _____ Prov.* _____
in Via* _____ n°* _____
Domicilio (se diverso dalla residenza)* _____
Tel.* _____ cell.* _____
e-mail* _____
Azienda di appartenenza _____
Via _____ n° _____
Comune di _____ Cap _____ Prov. _____
Tel. _____ e-mail _____ sito web _____
Ruolo ricoperto in azienda _____
Richiesta fattura: Si No

CHIEDE

di iscriversi al corso:

CONFONDERSI O DIFFERENZIARSI?
Essere in grado di valorizzare un prodotto, un servizio, un'identità
- 18 e 25 novembre 2013 -

Data* _____ Firma* _____

Informativa - D.lgs. 196/03 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

I Suoi dati sono trattati per la finalità di iscrizione al corso "Confondersi o differenziarsi". La raccolta ovvero il trattamento dei dati personali ha l'esclusiva finalità di provvedere in modo adeguato agli adempimenti connessi all'espletamento dell'attività istituzionale del nostro Ente. Il conferimento dei dati è obbligatorio in relazione alla finalità sopra esposta. I Suoi dati saranno trattati con modalità manuali, informatiche e/o telematiche e saranno comunicati a terzi e/o diffusi, solamente per perseguire le finalità istituzionali dell'Ente. I Suoi dati potranno essere utilizzati per l'invio di informazioni relative ai nostri corsi di formazione sempre nel perseguimento delle suddette finalità. Lei potrà rivolgersi (anche telefonicamente) al Servizio Privacy presso il titolare del trattamento per verificare i Suoi dati e farli integrare, aggiornare o rettificare e/o per esercitare gli altri diritti previsti dall'art. 7 del D.lgs 196/03. Titolare del trattamento dei dati è Accademia d'Impresa - Azienda speciale della C.C.I.A.A. di Trento con sede in Via Asiago 2, 38123 Trento. L'informativa completa è presente sul sito www.accademiadimpresa.it

* dati obbligatori

DATI PER LA FATTURAZIONE *

(DA COMPILARSI SOLO PER CHI NECESSITA DI FATTURA)

***In mancanza dei dati richiesti per la fatturazione, NON verrà rilasciata fattura.**

Accademia d'Impresa, avendo optato per "la dispensa da adempimenti per le operazioni esenti", come disposto dall'art. 36-bis del DPR 633/72, è esonerata dall'obbligo di emissione della fattura. Chi fosse interessato al documento in parola è pregato di farne specifica richiesta, compilando di conseguenza la parte sottostante.

CONFONDERSI O DIFFERENZIARSI?

Essere in grado di valorizzare un prodotto, un servizio, un'identità

- 18 e 25 novembre 2013 -

Cognome e nome/Ragione sociale

Cap _____ Comune _____ Prov. _____

Via _____ n° _____

P.IVA _____ CODICE FISCALE _____

Modalità di adesione

La frequenza del corso prevede una **quota di partecipazione pari a € 120 esente IVA a persona**. Per aderire, dopo avere verificato con Accademia d'Impresa la disponibilità di posti telefonando al numero 0461 382307, è necessario compilare il **modulo di iscrizione** ed inviarlo via fax al numero 0461 382338 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it entro l'11 novembre 2013. L'iscrizione sarà completata effettuando il versamento della quota di partecipazione sul conto corrente bancario intestato all'Accademia d'Impresa, presso l'Istituto bancario Credito Valtellinese Sc. - Unità operativa di Piazza Pasi 21 a Trento - IBAN IT 85 T 05216 01800 000000002475, indicando come causale il nome del partecipante e il titolo del corso. Anche la copia dell'effettuato pagamento è da inviare via fax al numero 0461 382338 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it.

Accademia d'Impresa, Azienda speciale della Camera di Commercio I.A.A. di Trento ha il piacere di presentare il programma formativo sul tema comunicazione dal titolo:

**CONFONDERSI O DIFFERENZIARSI?
Essere in grado di valorizzare un prodotto, un servizio, un'identità
18 e 25 novembre 2013**

DESTINATARI

Il corso è rivolto ad imprenditori, titolari e collaboratori di piccole e medie imprese, agli addetti alle vendite e a tutti coloro che, in azienda, entrano in relazione con il cliente.

OBIETTIVI

Il corso intende valorizzare le persone e gli apprendimenti capitalizzati nell'esperienza quotidiana, con tre obiettivi di fondo:

- far evolvere e migliorare le competenze di relazione
- sostenere le persone mentre sperimentano la messa in gioco di nuove abilità
- sviluppare la capacità di autodiagnosi: conoscere sé stessi per individuare punti di forza ed aree di miglioramento.

CONTENUTI

- la differenza tra "parlare" e "farsi ascoltare"
- gli elementi che costruiscono valore in una comunicazione efficace
- laboratorio esercitativo.

METODOLOGIA

La metodologia formativa proposta è attiva. La persona è messa al centro del processo di apprendimento. Attraverso **proposte di lavoro ed esercitazioni**, i partecipanti saranno coinvolti nella ricerca di soluzioni e strategie di intervento, acquisendo conoscenza e consapevolezza rispetto alle proprie capacità e trovando la motivazione per migliorarle.

Il percorso si chiude con un laboratorio: in questa sessione di lavoro, i partecipanti sono invitati a sperimentare quanto appreso attraverso un'esperienza reale.

Il corso, tenuto dalla **dott.ssa Enrica Tomasi**, si terrà presso la sede di Accademia d'Impresa in via Asiago 2 a Trento nei giorni 18 e 25 novembre 2013 dalle ore 8.30 alle ore 17.00.

E' prevista una quota di partecipazione pari a 120 € totali, a persona, esente IVA.

Se la nostra proposta formativa fosse di Suo interesse, La invitiamo ad inviarci il **modulo di iscrizione** in allegato via fax al numero 0461/382338 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it **entro l'11 novembre 2013** ed a contattarci al numero 0461/382307 dove saremo a Sua disposizione per ogni eventuale chiarimento.

L'iscrizione sarà completata effettuando il versamento della quota di partecipazione sul **nuovo Conto Corrente bancario intestato all'Accademia d'Impresa, presso l'Istituto bancario Credito Valtellinese Sc. – Unità operativa di Piazza Pasi 21 a Trento - IBAN IT 85 T 05216 01800 00000002475**, indicando come causale il nome del partecipante e il titolo del corso. La copia dell'effettuato pagamento è da inviare via fax al numero 0461 382338 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it.

Per ulteriori informazioni su questa ed altre iniziative formative di Accademia d'Impresa, La invitiamo a consultare il sito www.accademiadimpresa.it e ad iscriversi alla newsletter.

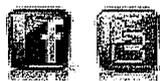
Informazioni:

ACCADEMIA D'IMPRESA

tel. +39 0461 382307

formazione.continua@accademiadimpresa.it

Seguici anche su:



MODULO DI ISCRIZIONE
al corso
APPROCCIO ALLE VENDITE PER IL PERSONALE TECNICO
Strategia semplificata per sviluppare il fatturato
20 novembre 2013 (9.00-17.00)

IL SOTTOSCRITTO

Cognome* _____ Nome* _____
Nato/a a * _____ Prov.* _____ il* _____
Codice fiscale* _____
Residente nel Comune di* _____ Cap* _____ Prov.* _____
in Via* _____ n° * _____
Domicilio (se diverso dalla residenza)* _____
Tel.* _____ cell.* _____
e-mail* _____
Azienda di appartenenza _____
Via _____ n° _____
Comune di _____ Cap _____ Prov. _____
Tel. _____ e-mail _____ sito web _____
Ruolo ricoperto in azienda _____
Richiesta fattura: Si No

CHIEDE

di iscriversi al corso:

APPROCCIO ALLE VENDITE PER IL PERSONALE TECNICO
Strategia semplificata per sviluppare il fatturato
20 novembre 2013 (9.00-17.00)

Data* _____ Firma* _____

Informativa - D.lgs. 196/03 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

I Suoi dati sono trattati per la finalità di iscrizione al corso "Approccio alle vendite per il personale tecnico". La raccolta ovvero il trattamento dei dati personali ha l'esclusiva finalità di provvedere in modo adeguato agli adempimenti connessi all'espletamento dell'attività istituzionale del nostro Ente. Il conferimento dei dati è obbligatorio in relazione alla finalità sopra esposta. I Suoi dati saranno trattati con modalità manuali, informatiche e/o telematiche e saranno comunicati a terzi e/o diffusi, solamente per perseguire le finalità istituzionali dell'Ente. I Suoi dati potranno essere utilizzati per l'invio di informazioni relative ai nostri corsi di formazione sempre nel perseguimento delle suddette finalità. Lei potrà rivolgersi (anche telefonicamente) al Servizio Privacy presso il titolare del trattamento per verificare i Suoi dati e farli integrare, aggiornare o rettificare e/o per esercitare gli altri diritti previsti dall'art. 7 del D.lgs 196/03. Titolare del trattamento dei dati è Accademia d'Impresa - Azienda speciale della C.C.I.A.A. di Trento con sede in Via Asiago 2, 38123 Trento. L'informativa completa è presente sul sito www.accademiadimpresa.it

DATI PER LA FATTURAZIONE *

(DA COMPILARSI SOLO PER CHI NECESSITA DI FATTURA)

***In mancanza dei dati richiesti per la fatturazione, NON verrà rilasciata fattura.**

Accademia d'Impresa, avendo optato per "la dispensa da adempimenti per le operazioni esenti", come disposto dall'art. 36-bis del DPR 633/72, è esonerata dall'obbligo di emissione della fattura. Chi fosse interessato al documento in parola è pregato di farne specifica richiesta, compilando di conseguenza la parte sottostante.

APPROCCIO ALLE VENDITE PER IL PERSONALE TECNICO

Strategia semplificata per sviluppare il fatturato

20 novembre 2013 (9.00-17.00)

Cognome e nome/Ragione sociale

Cap _____ Comune _____ Prov. _____

Via _____ n° _____

P.IVA _____ CODICE FISCALE _____

Modalità di adesione

La frequenza del corso prevede una **quota di partecipazione pari a € 80 esente IVA a persona**. Per aderire è necessario compilare il **modulo di iscrizione** ed inviarlo via fax al numero 0461 382338 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it.

L'iscrizione sarà completata effettuando il versamento della quota **entro il 13 novembre 2013** sul conto corrente bancario intestato all'Accademia d'Impresa, presso l'Istituto bancario Credito Valtellinese Sc. - Unità operativa di Piazza Pasi 21 a Trento - IBAN IT 85 T 05216 01800 000000002475, indicando come causale il nome del partecipante e il titolo del corso. Anche la copia dell'effettuato pagamento è da inviare via fax al numero 0461 382338 oppure via e-mail a formazione.continua@accademiadimpresa.it.