

Corsi di formazione MARKETING

Corso Sales e Technical Sales 1
LA TECNICA DEL PROCESSO
DELLE VENDITE

Corso Sales e Technical Sales 2
IL RUOLO DEL VENDITORE OGGI:
COSTRUZIONE
E VALORIZZAZIONE

Corso per Imprenditori
MARKETING E VENDITE

www.confindustria.ge.it

Due nuovi percorsi formativi progettati per rispondere alle richieste degli imprenditori e affrontare la carenza di profili commerciali qualificati. **I percorsi si rivolgono sia agli imprenditori, che alle risorse commerciali**, garantendo una formazione pratica e avanzata. Grazie alla guida di docenti esperti e alle **testimonianze di imprenditori e direttori commerciali**, i partecipanti potranno anche confrontarsi con chi, ogni giorno, affronta e risponde alle sfide del mercato con il proprio team.

Percorso per Risorse Commerciali: Corso Sales e Technical Sales 1 e 2

Corso Base: 4 moduli per consolidare le competenze fondamentali.

Corso Avanzato: 5 moduli per sviluppare strategie di gestione e crescita del portafoglio clienti.

I corsi supportano il coinvolgimento e la motivazione delle risorse, fornendo **strumenti concreti** e **strategie avanzate** per contribuire a generare un impatto positivo sul **bilancio aziendale**.

Percorso per Imprenditori

Corso da 6 moduli per aggiornare e allineare le competenze sulle **nuove normative commerciali** e sugli ultimi sviluppi in **ambito digitale**.

Il corso fornisce una visione concreta e strategica per affrontare il mercato,

migliorando le **capacità decisionali** in contesti dinamici. Il programma è progettato per **favorire il networking** tra i partecipanti, creando un ambiente di confronto e crescita condivisa per ampliare le opportunità di collaborazione.

Corso Sales e Technical Sales 1

PERCORSO BASE

LA TECNICA DEL PROCESSO DELLE VENDITE

Percorso di sviluppo delle competenze tecniche necessarie ai profili commerciali delle imprese che operano nell'attuale contesto economico.

Modulo 1: presentazione del corso

Modulo 2: tecniche di vendita e negoziazione (6 ore)

- La comunicazione efficace
- Approfondimento sulle tipologie di vendita
- Tecniche di negoziazione
- Chiusura della vendita e post vendita
- Testimonianze aziendali

Modulo 3: il processo tecnico di vendita (6 ore)

- Ricerca e contatto di nuovi clienti
- Costruzione della fedeltà con il cliente
- Social selling, vendita a distanza e altre tipologie di vendita
- Testimonianze aziendali

Modulo 4: relazione con il cliente (6 ore)

- Creazione e mantenimento di relazioni positive
- Ascolto attivo, rilevazione e comprensione dei bisogni
- Fattori di rischio nel rapporto cliente/fornitore
- Costruzione del parco clienti
- Testimonianze aziendali

Corso Sales e Technical Sales 2

PERCORSO AVANZATO

IL RUOLO DEL VENDITORE OGGI: COSTRUZIONE E VALORIZZAZIONE

Percorso di approfondimento per sviluppare la figura del venditore. Chi è oggi il venditore e che valore ha per la sua azienda.

Modulo 1: presentazione del corso

Modulo 2: ruolo e responsabilità del venditore (3 ore)

- Le nuove competenze
- Capacità di relazionarsi con gli altri: assertività, empatia, negoziazione efficace
- Capacità di relazionarsi con se stessi: autostima e pensiero positivo

Modulo 3: le tecnologie nelle vendite (3 ore)

- Social media e marketing digitale
- eCommerce per il cliente finale
- Gestione e utilizzo del dato
- Testimonianze aziendali

Modulo 4: gestione del tempo e KPI (6 ore)

- Pianificazione delle attività
- Impostazione e raggiungimento degli obiettivi
- Testimonianze aziendali

Modulo 5: vendita di prodotto/servizio (6 ore)

- Vendita consapevole e strategia condivisa con gli altri reparti aziendali coinvolti nel processo (customer care - ordini - magazzino - amministrazione - ecc.)
- Personalizzazione dell'offerta commerciale: marginalità e scontistica
- Modulistica contrattuale
- Normativa vigente di riferimento
- Testimonianze aziendali

Corso per Imprenditori

MARKETING E VENDITE

Il futuro del mondo della vendita passa attraverso il digitale, come elemento trasversale all'organizzazione. Porsi in ascolto, governare le tecnologie e i processi digitali a supporto consentono di aumentare la consapevolezza strategica per l'area commerciale, sia "vendita" che "venditori", per la sostenibilità finanziaria dell'azienda.

Modulo 1: Presentazione del corso

- Assetto organizzativo dell'area commerciale
- Importanza delle vendite per il consolidamento e la crescita aziendale

Modulo 2: Strategie di marketing e pianificazione (5 ore)

- Cambio di paradigma: dalla vendita all'esperienza di acquisto
- Data-driven marketing: correlazione tra strategia di marketing e pianificazione commerciale
- Dati di riferimento per una corretta analisi di mercato
- Progettazione di una corretta strategia di vendita in relazione al nuovo contesto digitale
- I nuovi valori delle campagne marketing (B2B - B2C - B2B/B2C)

Modulo 3: nuove competenze del "venditore" (2 ore)

- Quali le nuove competenze richieste nel sales management
- Venditori e smart working: come identificare e raggiungere i KPI

Modulo 4: le tecnologie nelle vendite (3 ore)

- Business analytics a sostegno della vendita
- CRM e piattaforme a supporto: il ruolo chiave nel contesto odierno
- eCommerce integrato ai software gestionali per ottimizzare i processi aziendali

Modulo 5: vendita di prodotto e servizio (2 ore)

- Controllo di gestione del magazzino in condivisione con la forza vendita: marginalità e scontistica dei prodotti, personalizzazione dell'offerta commerciale.
- Controllo di gestione dei processi in condivisione con la forza vendita

Modulo 6: regole di compliance nella vendita (3 ore)

- Recupero crediti: legislazione e gestione operativa.
- Gestione dei dati dei clienti e GDPR.

Modalità di partecipazione

Corso Sales e Technical Sales 1

Base - LA TECNICA DEL PROCESSO DELLE VENDITE

Durata: **18 ore**

Singola sessione di lezione: **6 ore**

3 incontri

Modalità mista: presenza in aula e collegamento a distanza

Costo € 800,00 (Iva esclusa)

Costo riservato agli Associati € 600,00 (Iva esclusa)

Corso Sales e Technical Sales 2

Avanzato - IL RUOLO DEL VENDITORE OGGI: COSTRUZIONE E VALORIZZAZIONE

Durata Totale: **18 ore**

Singola sessione di lezione: **6 ore**

3 incontri

Modalità mista: presenza in aula e collegamento a distanza

Costo € 800,00 (Iva esclusa)

Costo riservato agli Associati € 600,00 (Iva esclusa)

Corso per Imprenditori

MARKETING E VENDITE

Durata Totale: **15 ore**

Singola sessione di lezione: **5 ore**

3 incontri

Modalità: **presenza** (a sostegno del networking)

Costo € 1.000,00 (Iva esclusa)

Costo riservato agli Associati € 800,00 (Iva esclusa)

Sede dei corsi in presenza

Confindustria Genova, Via San Vincenzo 2 – Genova

Iscrizione

Preiscrizioni al link: <https://www.ausind.it/corsi-di-formazione-marketing> entro il **30 novembre 2024**

In caso di più partecipanti della stessa azienda, sarà applicato uno sconto del 10% a partire dalla quota del secondo iscritto.

Informazioni

Silvia Alcozer, silvia.alcozer@ausind.it - 335 7287295

Valeria Morandi, valeria.morandi@ausind.it - 010 8338226

Gaia Grimaldi, gaia.grimaldi@ausind.it - 010 8338232

Deborah Gargiulo, dgargiulo@confindustria.ge.it - 366 6502290