

marzo - novembre 2020

# ALLENATI TUOI



# TALENTI<sup>2</sup>

PERCORSO PRATICO PER MANAGER DELLE VENDITE

Rivolto a  
Capi intermedi  
e  
Responsabili  
di funzione

9  
TOUCHDOWN

Taglio pratico,  
casi,  
esercitazioni e  
condivisione di  
best practice

**BACK TO BASICS****COMUNICARE!****FAST & FURIOUS****13 marzo** (14.00 – 17.30)**3 aprile** (14.00 – 17.30)**8 maggio** (14.00 – 17.30)

Il "discorso dell'ascensore" oltre lo spiegone

Come rispondere all'obiezione di prezzo "E' troppo caro"

La relazione prezzo valore: la tabellina CVB per il marketing di prodotto vendite e marketing, amici e nemici

Scrivere per vendere  
Business writing

Email commerciali

Preventivi e offerte efficaci

La fiera: prepara le persone

Organizza i materiali

L'evento speciale durante la fiera

La gestione fluida dei visitatori

Il follow up, per non sprecare l'investimento e ottimizzare i risultati

**VENDITE 4.0****CRM, LA SPADA LASER DEL VENDITORE****COACH****12 giugno** (14.00 – 17.30)**10 luglio** (14.00 – 17.30)**11 settembre** (14.00 – 17.30)

Strumenti innovativi di marketing: la Buyer Persona

Customer Experience e Customer Journey nel BtB

il CRM da metodo di controllo a strumento per lo sviluppo

come far accettare il CRM - rimedi pratici

caso di successo di sviluppo di CRM in un'azienda di distribuzione BtB

*con Alessandro Silva, manager ed esperto di CRM*

Il venditore è motivato?

Obiettivi e KPI

Il colloquio periodico capo/collaboratore

La riunione di vendita: metodi perchè sia davvero utile e non solo un'occasione di sfogo

la visita in affiancamento

**AGENTI: ARMA LETALE?****DISTRIBUTORI: IL BRACCIO LUNGO DELLA VENDITA****WEB: VETRINA E MINIERA DI INFORMAZIONI PREZIOSE****2 ottobre** (14.00 – 17.30)**30 ottobre** (14.00 – 17.30)**20 novembre** (14.00 – 17.30)

il ciclo di vita dell'agente dalla lettera di incarico alla cessazione del mandato

visite, riunioni, KPI: le specificità nel caso degli agenti mono e plurimandatari

analizzare i costi di cessazione e negoziare le indennità terminative

*con Elisabetta Gatteschi, ex direttore del personale*

controllare senza invadere: come aiutare il distributore a raggiungere gli obiettivi

i KPI del distributore, obiettivi motivanti e misurabili

il piano commerciale periodico del distributore

*con Simona Stamster, manager di multinazionale chimica*

Web & social: i clienti sono qui

La competitive intelligence online

## LA NOSTRA NUOVA SEDE

Da gennaio 2020 la sede di **Servizi Confindustria Bergamo** e Confindustria Bergamo è nel nuovo Building posto all'interno del campus **Kilometro Rosso**, un'eccellenza architettonica sotto molteplici punti di vista, in primis la **sostenibilità** dell'edificio e le potenzialità innovative della struttura.

La sede non è solo il nuovo contenitore, ma anche il motore che ci permette di riorganizzare e rivedere i metodi di lavoro, **modernizzare i processi** e garantire servizi sempre più all'avanguardia per le aziende.

Anche la progettazione degli spazi per la formazione rientra in quest'ottica: in aula l'arredo è versatile e garantisce transizioni semplici per stili di insegnamento e apprendimento con **stili multimodali**.

Sono stati realizzati arredi mobili che possono facilitare il gioco di composizione e scomposizione dell'ambiente, così da assecondare l'alternarsi delle diverse attività e fasi di lavoro.

L'ambiente diventa facilitatore delle attività, favorendo un clima positivo e la partecipazione degli studenti, includendo tecnologie evolute per la fruizione individuale e collettiva e consentendo la **rimodulazione** continua **degli spazi in coerenza con l'attività didattica** prescelta.



Via Stezzano n. 87, Bergamo 24126  
Kilometro Rosso, Gate 5

035 22 41 68

[formazione@serviziconfindustria.it](mailto:formazione@serviziconfindustria.it)

