



## Servizio Seminari di Formazione

L'aggiornamento professionale come valore aziendale

### Psicologia e strumenti per vendite complesse. Come smettere di vendere prodotti e iniziare a trovare soluzioni efficaci per i propri clienti

**27 e 28 novembre 2012**

Vendere oggi è una professione completamente diversa da quella che conoscevamo solo un decennio fa. Questo è ancora più vero se restringiamo il concetto alla vendita professionale in ambito industriale e tecnologico. Sono richieste competenze e conoscenze completamente diverse. Se prima si “vendeva la tecnologia” oggi il cliente compra solo soluzioni ai suoi problemi. Il livello di complessità della vendita è aumentato esponenzialmente. Non bastano prodotti di ottima qualità, tecnologie innovative e personale di vendita particolarmente capace. Oggi è richiesta la partecipazione di tutta l'organizzazione. Vendere non è la disponibilità di prodotto a catalogo, ma la capacità di attivare le giuste risorse all'interno della propria organizzazione.

**Il corso** organizzato da Anie Servizi Integrati, **ha come obiettivo far sperimentare in modo diretto e con un approccio pragmatico le diverse componenti dell'attività di vendita** viste nell'ottica dello sviluppo di una precisa consapevolezza dei propri punti di forza e di come utilizzarli nel rapporto con il cliente.

#### ⇒ **Contenuti principali**

- riconoscere e valorizzare i propri punti di forza relazionali e adattarli allo stile di comunicazione dell'interlocutore
- sperimentare come comprendere ed essere pienamente compresi dal proprio Cliente in tutte le fasi della relazione
- definire il perimetro dell'azione di vendita identificando quanto il venditore è coinvolto nelle fasi che la precedono e che seguono l'acquisizione dell'ordine
- gestire la relazione positiva con il cliente nella postvendita

#### ⇒ **Relatore**

**Dott. Edoardo Gironi**, dopo una ventennale esperienza come direttore commerciale e marketing in aziende hi-tech, oggi affianca manager e professionisti della vendita nel loro sviluppo professionale come formatore ed executive coach.

#### ⇒ **Destinatari:**

Personale di vendita di aziende tecnologicamente avanzate, direttori vendite, responsabili di funzione nell'area vendite, imprenditori, dirigenti, manager aziendali, ufficio qualità, ufficio personale e capi funzione.

#### ⇒ **Sede:**

ANIE Federazione - Viale Lancetti 43, 20158 Milano, sala Consiglio – AREA MEETING – piano Terra

⇒ **Percorso Formativo: A – AMMINISTRAZIONE, FISCO E MANAGEMENT:** è possibile consultare la programmazione annuale di questo percorso formativo all'indirizzo: <http://www.elettronet.it/browse.asp?goto=396&livello=4>

⇒ **Per informazioni**

**Coordinamento organizzativo:** Anie Servizi Integrati srl - Servizio Formazione tel. 023264.237 – fax 023264.395 - e-mail: [formazione@anie.it](mailto:formazione@anie.it). Referente: Dott.ssa Cinzia Cazzaniga

⇒ **Per iscrizioni**

1- scheda di iscrizione via mail all'indirizzo [formazione@anie.it](mailto:formazione@anie.it) o via fax al seguente numero 023264.395 **entro e non oltre il giorno 20 novembre 2012**

2- iscrizione on-line mediante la sezione [e-commerce](#) del sito [www.elettronet.it](http://www.elettronet.it) **entro e non oltre il giorno 20 novembre 2012**

## PROGRAMMA 1° GIORNATA

### 09.00 Registrazione dei partecipanti

**09.30** Start del percorso  
Introduzione al corso e ai suoi contenuti  
Scopo della formazione definizione degli obiettivi attesi  
Presentazione dei partecipanti  
Vendere tecnologia

### 11.30 Coffe break

**11.45** Quando gli Uomini comunicano  
Stili di comunicazione e “tipi” umani  
Esercizi colorati

### 13.30 Colazione di lavoro

**14.30** Le domande del venditore  
Esercizi e sperimentazione  
Generiamo valore!  
La vendita “olisitica”

### 17.45 Chiusura della giornata

## PROGRAMMA 2° GIORNATA

### 09.00 Registrazione dei partecipanti

### 09.30 Ripresa dei lavori

I modelli della vendita di tecnologia  
Come ci prepariamo  
Esercizi e sperimentazione

### 11.30 Coffe break

**11.45** Come gestiamo la negoziazione  
Esercizi e sperimentazione

### 13.30 Colazione di lavoro

**14.00** Abbiamo l'ordine! Quindi?  
La gestione della vendita

### 15.45 Coffe break

**16.00** Come sviluppare il potenziale  
Chiusura delle giornate: cosa portiamo con noi?

### 17.45 Arrivo del percorso

<b>Scheda di iscrizione 27 e 28 novembre 2012</b>
---

**Quote di partecipazione per persona:**

- Associati ANIE: € 750 + IVA 21%
- Non associati ANIE: € 1400 + IVA 21%

**Per iscrizione entro il 13 novembre 2012 riduzione sulle quote di partecipazione:**

- Associati ANIE: € 700 + IVA 21% .....
- Non associati ANIE: € 1300 + IVA 21% .....

**Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente a mezzo:**

- Carta di Credito:** sezione [e-commerce](#) del sito [www.elettronet.it](http://www.elettronet.it)

**NOTA:** il pagamento con carta di credito non richiede l'invio della scheda di iscrizione compilata: l'iscrizione al corso si completa online. Per iscrizioni di più di un partecipante della vostra azienda comunicateci i singoli nominativi via mail o compilando la sezione "comunicazione ai servizi" nel form presente sul sito

- Bonifico Bancario** intestato ad ANIE SERVIZI INTEGRATI SRL - BANCA ETRURIA S.p.A. - SEDE di MILANO - IBAN : IT 52 N 05390 01600 000000092161

Partecipante:.....Ufficio:.....  
 Società:.....via/piazza.....n.....  
 Città:.....Telefono:.....  
 P.I.:.....C.F.....  
 .....Fax.....E-mail:.....

**Ogni disdetta dovrà essere comunicata via fax almeno 3 giorni lavorativi prima della data di inizio del seminario. Nessun rimborso è previsto oltre tale data**

Ai sensi del D.Lgs 196/03 – Codice Unico per la Privacy, La informiamo che i suoi dati potranno essere utilizzati esclusivamente all'interno di ANIE Servizi Integrati Srl e Federazione ANIE per inviarle informazioni sui ns. seminari e convegni e potranno essere utilizzati in futuro per la promozione degli altri servizi erogati a supporto delle imprese del settore confindustriale. **Se non desidera più ricevere comunicazioni da parte nostra** e vuole essere cancellato dal nostro database o per qualsiasi informazione, come ottenere la modifica o la cancellazione dei dati o per opporsi, in tutto o in parte al loro trattamento – anche a norma dell'art. 7 del D.Lgs 196/03, potrà rivolgersi ad ANIE Servizi Integrati srl, in qualità di titolare del trattamento, Viale Lancetti 43 – 20158 Milano, tel. 02.3264237, fax 02.3264395, e-mail [anieservizi@anie.it](mailto:anieservizi@anie.it)

Data

Firma

Timbro dell'Azienda