

## CORSO DI FORMAZIONE

### **“La ricerca di nuovi clienti: la connessione tra vendite e marketing” 20 gennaio 2016 | Assago (MI)**

Il corso prende spunto dal lavoro svolto durante il “Sales Workshop Manufacturing” svoltosi il 21 ottobre 2015.

#### **SCOPI E OBIETTIVI**

Il corso ha lo scopo di fornire le basi per strutturare un processo solido di ricerca di nuovi clienti e nuove opportunità di vendita. E' rivolto ad aziende che operano sul mercato industriale.

Dopo la giornata formativa, i partecipanti disporranno di un insieme di idee e modelli per:

- Identificare con precisione i clienti sui quali lavorare in modo profittevole
- Definire in modo dettagliato il valore della propria offerta, da trasferire al cliente
- Definire una piattaforma di Demand Generation per il marketing
- Creare un processo solido di prospecting per le vendite
- Coordinare le attività di marketing con quelle di vendita per aumentare l'efficacia nell'individuazione di nuovi clienti e nuove opportunità di vendita

#### **ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES:**

I partecipanti sono invitati a portare in aula casi reali che possano essere discussi e affrontati durante la giornata

#### **DOCENTI**

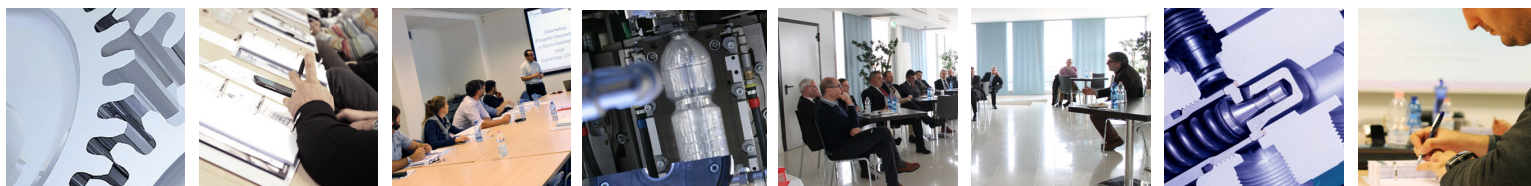
Luca Image

Senior Associate Partner

ARTAX CONSULTING GROUP

*Miller Heiman Distribution Partner*

Experienced Trainer in Industrial Sales & Marketing | B2B Sales | Demand Generation | Prospecting | Value Creation



## MODULO DI ISCRIZIONE: Corso "La ricerca di nuovi clienti" - 20 gennaio 2016

da restituire entro il 15 gennaio 2016 a Assist Mp Srl - email: assistmp@assiot.it

Azienda ..... Indirizzo .....  
Tel ..... Fax .....  
E-mail: .....  
Partita IVA ..... Codice Fiscale .....  
Partecipanti al corso: .....

**QUOTA DI ISCRIZIONE** € 630,00= + IVA per partecipante

L'importo di € ..... è stato versato sul c/c n. 000102397872 intestato a Assist MP Srl presso UNICREDIT BANCA, Agenzia n. 37 - Milano - IBAN IT 35 F 02008 01637 000102397872.

Nel costo sono inclusi la colazione di lavoro, i coffee break, le dispense, l'attestato di partecipazione. Per cause non prevedibili, l'organizzatore si riserva il diritto di modificare il programma, docenti, modalità didattiche, sede del corso. Le iscrizioni si chiuderanno il 15 gennaio 2016 e saranno accettate in ordine cronologico fino al raggiungimento del numero massimo di partecipanti, semprechè la quota di iscrizione sia stata versata.

### DURATA E MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il corso avrà la durata di una giornata, con orario 09,00 - 13,00 e 14,00 - 18,00.

Ai partecipanti sarà fornito il materiale didattico necessario per seguire il corso; a quelli che lo avranno seguito per intero sarà fornito un attestato di partecipazione.

### SEDE DEL CORSO:

**Sede ASSOCOMAPLAST** - Centro Direzionale Milanofiori - Palazzo F/3 - Assago (MI)

**Per l'organizzazione del Corso presso la Sede Aziendale, per venire incontro alle esigenze logistiche e di calendario delle singole Aziende, è possibile contattare la Segreteria organizzativa.**

### SEGRETERIA ORGANIZZATIVA

Per ogni ulteriore informazione, rivolgersi alla Segreteria organizzativa:

**telefono:** 02 24412930 - - **e-mail:** assistmp@assiot.it

Con la sottoscrizione della presente, ai sensi dell'art. 13 del d.lgs 196/03, Vi autorizzo al trattamento dei dati personali. Assist MP Srl informano che i partecipanti potranno essere fotografati e videoregistrati e che le immagini saranno riprodotte e diffuse mediante brochures, cataloghi, newsletter e piattaforma web.

Timbro e firma ..... Data .....

**RECESSO:** Eventuali rinunce dovranno essere comunicate per iscritto. In caso di recesso al fine di tutelare la corretta gestione economica del corso, Assist MP Srl si riserva il diritto di non restituire la quota di iscrizione.