

## CORSO DI FORMAZIONE

### “La vendita strategica nel mercato industriale”

10 maggio 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 trasferire i concetti fondamentali relativi alla gestione strategica delle trattative di vendita in ambito B2B.

I destinatari del corso sono:

Sales Account - che gestiscono direttamente le trattative di vendita che possono trarre spunti e idee per aumentare la propria efficacia nell'azione commerciale.

Sales Manager - che gestiscono team di vendita e vogliono fornire ai propri venditori un approccio alla trattativa sistematico e replicabile.

I temi trattati durante il corso sono relativi a :

- Analisi del contesto del cliente
- Pensare e Vendere in modo strategico
- Valutare la potenzialità della trattativa
- Allineare il Processo d'Acquisto con il Processo di Vendita
- Comunicare con gli interlocutori chiave
- Fornire nuove prospettive al cliente
- Mappare gli interlocutori chiave
- Influire significativamente sulla trattativa

#### DOCENTI

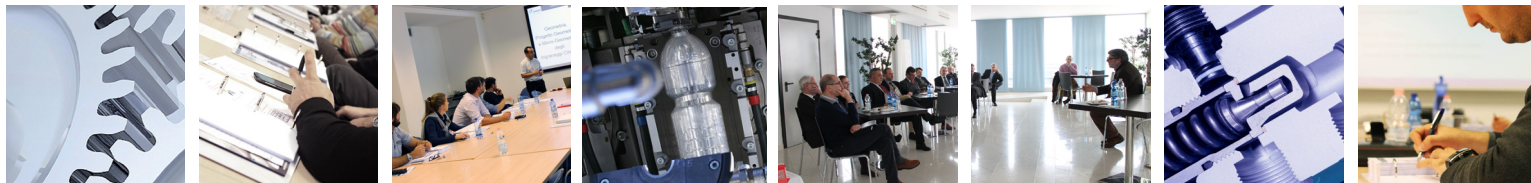
Luca Image

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 vendita strategica nel mercato industriale" - 10 maggio 2016

da restituire entro il 04 maggio 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 (768,60) 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 04 maggio 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.