



Calendario

Aprile: 12, 19 (ore 09:00-13:00,
14:00-17:00)

Quota di partecipazione

338,00 € + IVA per aziende associate
439,00 € + IVA per aziende non
associate

CORSO 56

Come sviluppare le capacità commerciali del personale tecnico e di assistenza

Obiettivi

La figura professionale del Tecnico-Commerciale si diffonde sempre di più nelle Aziende, dove l'eccellente qualità dei prodotti non è suffragata da un adeguato fatturato. Infatti, in molti settori produttivi, l'attività commerciale non può essere svolta senza una competenza tecnica. Obiettivo del corso è presentare strumenti e metodologie per accompagnare il personale tecnico, con il giusto bagaglio, nel mondo della vendita, affrontando e padroneggiando tutte le tappe necessarie.

Contenuti

- Il ruolo del personale tecnico di assistenza
- La mentalità vincente
- Analisi di una vendita tecnica
- Comunicare al cliente in maniera efficace: linguaggio tecnico e comunicazione commerciale
- Il primo contatto con il cliente nuovo e l'immagine aziendale
- Analisi dettagliata e sistematica delle diverse fasi della vendita
- L'analisi dei bisogni e delle reali esigenze del cliente
- La presentazione di un prodotto "tecnico"
- Il valore dei servizi collegati al prodotto
- La gestione delle obiezioni del cliente
- Da "offerta" a "proposta commerciale"
- La trattativa economica
- Chiudere positivamente la vendita
- Come proporre assistenza, servizi e post vendita per consolidare il rapporto

Destinatari

Tecnici preposti al contatto con il cliente: vendita, post-vendita, assistenza; Venditori di prodotti che richiedono un'elevata conoscenza tecnica.

Durata

14 ore

Docente

Oliveri Agostino

Note

Ti può essere utile anche:
il corso "La negoziazione che fa la differenza"

il corso "La gestione del reclamo: da criticità a opportunità per fidelizzare il cliente"

il corso "Il post vendita e l'assistenza per aumentare il fatturato"

Sede di svolgimento

Sede di Reggio Emilia

Informazioni

Comastri Cristina - cristinacomastri@cspmi.it

Tel.: 0522 267711