



## CORSI INTERAZIENDALI

*per la crescita e lo sviluppo della tua impresa!*

CORSO

### **Il commerciale moderno: ruolo, competenze, rapporti con il cliente**

*Pavia, 11 e 25 ottobre 2022*

### **Obiettivi**

- \* Tracciare un quadro sintetico dell'evoluzione del ruolo del Commerciale (concettualmente : “ da venditore di prodotti “ a prima interfaccia aziendale nei confronti del mercato)
- \* Trasferire alcune tecniche evolute sia negoziali che di relazione nei confronti delle differenti tipologie dei Clienti effettuando anche qualche esercitazione pratica guidata, incentivando così la loro adozione nel futuro

### **Target**

Il corso è rivolto a Responsabili Vendite, Funzionari di Vendita, Imprenditori

### **Programma**

#### **TEMI DELLA 1 ^ GIORNATA:**

LA FUNZIONE COMMERCIALE, CERNIERA ESSENZIALE TRA L'AZIENDA MARKETING ORIENTED ED IL MERCATO

Il cambiamento

L'approccio al mercato dell'Azienda mktg-oriented

La funzione della divisione commerciale nell'Azienda

Una sintesi delle principali strategie del marketing

La funzione della divisione commerciale nell'Azienda

Il quadro concorrenziale e la definizione dei vari Brand positioning

Orientamento ai risultati vs. orientamento alla soddisfazione del Cliente : qual è il mio stile di vendita ? (test)

Le fasi canoniche della vendita: armonizzazione, trattativa, conclusione

L'utilizzo del telefono nella comunicazione con il Cliente

La mail come strumento di comunicazione e la netiquette

## **TEMI 2^ GIORNATA:**

TECNICHE DI RELAZIONE EVOLUTE NEI CONFRONTI DEL

CLIENTE - La negoziazione e l'approccio offerto dalla PNL

La comunicazione tra venditore e compratore

Vendere valore, acquistare valore

La negoziazione commerciale

Gli elementi della negoziazione

Le vendite strutturate

La gestione della trattativa: aspetti chiave del processo

L'analisi del valore offerto

La negoziazione competitiva

Che cos'è la PNL e come può aiutarci nella relazione con il

Cliente (video)

I presupposti della PNL: la mappa non è il territorio

Come la PNL può aiutare il venditore: l'ancoraggio e la

motivazione

La comunicazione nella PNL: i canali, il ricalco, la prossemica

La sintonizzazione del linguaggio nella vendita

I clienti proattivi e clienti reattivi

Mettere in pratica alcuni spunti tratti dalla PNL

***Docente: dott. Silvano Magnabosco***

*Al termine del corso il materiale didattico verrà inviato in formato digitale.*

## Durata e orario

**2 giornate: 11 e 25 Ottobre 2022** dalle ore **9.15** alle ore **17.15** (14 ore)

Sede: Pavia, Via Mentana 27 c/o sede Camera di Commercio

## Modalità di partecipazione

Il corso prevede una **quota di partecipazione** individuale di € 200,00 + IVA.

**Nel caso di più partecipanti di una stessa azienda è prevista una riduzione del 30% per ogni iscritto oltre al primo.**

La quota di partecipazione dovrà essere versata a mezzo **Bonifico Bancario** – codice iban: IT34V0569611300000005750X58 - **Intestato a: PAVIASVILUPPO**, Azienda Speciale Camera Commercio Pavia, presso BANCA POPOLARE DI SONDRIO, Succursale di Pavia PIAZZALE PONTE COPERTO TICINO 11 - 27100 PAVIA (PV), Pavia, **specificando la causale del versamento**. A seguito del pagamento verrà rilasciata regolare fattura.

L'iscrizione si intende perfezionata alla compilazione del form on-line, accompagnata dalla ricevuta del versamento della quota prevista, entro 7 giorni dalla data di inizio del corso. La compilazione del form è comunque vincolante e in caso di disdetta è necessario avvisare Paviaviluppo tramite mail a [paviaviluppo@pv.camcom.it](mailto:paviaviluppo@pv.camcom.it). Sarà restituito il 50% della quota di partecipazione agli iscritti che recedono dal corso entro il terzo giorno precedente la data di inizio. Negli altri casi la quota non potrà essere resa.

**Il corso verrà attivato al raggiungimento di un numero minimo di n. 5 e un numero massimo di n.8 partecipanti.**

*PAVIASVILUPPO si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso qualora non sia raggiunto il numero minimo di partecipanti e non si assume nessuna responsabilità in caso di annullamento per cause di forza maggiore. Le quote versate verranno restituite.*

**AL TERMINE DEL CORSO VERRA' RILASCIATO UN ATTESTATO DI FREQUENZA**

[Iscriviti On-Line](#)  
[CLICCA QUI](#)

**Paviaviluppo-** Azienda Speciale  
Camera di Commercio di Pavia  
Via Mentana 27- 27100 Pavia  
Tel. 0382.393261/277

E-mail [paviaviluppo@pv.camcom.it](mailto:paviaviluppo@pv.camcom.it)



Paviaviluppo CCIAA Pavia



@PAVIASVILUPPO

**AZIENDA CON SISTEMA  
DI GESTIONE QUALITÀ  
CERTIFICATO DA DNV GL  
= ISO 9001 =**

Organizzazione certificata per le attività di progettazione ed organizzazione di percorsi di formazione e di aggiornamento rivolti alle imprese, di formazione per l'autoimprenditorialità, di formazione superiore e corsi di abilitazione professionale.

Paviaviluppo è soggetto iscritto all'albo regionale degli operatori accreditati per servizi di istruzione e formazione professionale