la Voce di Mantova
Quotidiano indipendente

APINDUSTRIA SIAMO TUTTI VENDITORI

Come trasformare un tecnico in un commerciale

Al via un corso che offre strumenti da applicare immediatamente in azienda da chi non segue le vendite

MANTOVA "Un tempo tutti volevano fare i venditori, oggi nessuno vuole fare il commerciale eppure tutti vendiamo qualcosa in azienda – esordisce così **Giacomo Cecchin,** responsabile comunicazione Apindustria nel presentare un corso assolutamente innovativo – chi risponde al telefono vende l'imprinting aziendale, il tecnico può vendere un aggiornamento, il customer care capire qual è il problema e proporre un servizio di assistenza. E chi non vende può in ogni caso raccogliere informazioni che servono ai commerciali professionisti". "Siamo tutti venditori" è un corso pratico che si terrà giovedì 13 marzo alle 9 solo in presenza presso la sede in Via Ilaria Alpi 4, ed è stato pensato per aiutare tutti quelli che lavorano in azienda a trasformare ogni interazione con il cliente in un'opportunità commerciale. Se ci pensiamo bene ogni figura aziendale, se adeguatamente formata, può contribuire all'incremento del fatturato. Tra l'altro i non venditori hanno un vantaggio strategico in più rispetto al commerciale tradizionale: il cliente è più disponibile, senza resistenze o barriere. "Spesso si pensa che la vendita sia un'attività riservata esclusivamente ai commerciali, ma in realtà ogni persona all'interno di un'azienda può contribuire attivamente alla crescita del business. Questo corso vuole fornire strumenti concreti per trasformare l'intera organizzazione in una rete di vendita efficace e naturale" sottolinea **Giovanni Acerbi,** direttore dell'Associazione. Molte aziende non si rendono conto delle opportunità di fatturato che si presentano quotidianamente e che non vengono capitalizzate. Un cliente che chiama l'amministrazione per un'informazione, un tecnico in trasferta per una manutenzione programmata o una richiesta gestita dal customer care: sono tutte occasioni preziose per generare nuove vendite. Durante il corso, i partecipanti apprenderanno tecniche di comunicazione persuasiva, strategie di ascolto attivo e metodi pratici per riconoscere e cogliere le opportunità di vendita. Il docente, esperto in tecniche commerciali e sviluppo delle competenze trasversali, guiderà i partecipanti con esempi pratici e simulazioni reali. "Vendere non significa solo proporre un prodotto o un servizio, ma saper cogliere il momento giusto, capire le esigenze del cliente e fornire una soluzione in modo naturale e spontaneo – spiega Giacomo Cecchin, responsabile Ufficio Comunicazione dell'associazione - ogni interazione aziendale è una possibilità di business e bisogna metterci la faccia: se sai come fare il risultato è assicurato". Il corso è già confermato e per iscriversi è possibile contattare l'associazione al numero 0376221823 oppure scrivere una e-mail all'indirizzo corsi@api.mn.it.

MERCOLEDÌ 5 MARZO 2025 la Voce di Mantova | 13

ECONOMIA & AGRICOLTURA

APINDUSTRIA SIAMO TUTTI VENDITORI

Come trasformare un tecnico in un commerciale

MARCEGAGLIA

Banco Bpm: 50 mln per gli investimenti green

AFFRONTATO IL TEMA DEI DAZI

Bedusch i e la Lombardia protagonisti a New York: evento per promuovere le eccellenze agroalimentari

A RIMINI

La prima Cer agricola d'Italia si presenta alla fiera nazionale "Key expo"

Educazione finanziaria, lunedì corso gratuito di Confcommercio e Confiditer