

# STRATEGIE DI VENDITA PER TECNICI E BACK-OFFICE

**COME TRASFORMARE I CONTATTI, IN & OUT, IN APPUNTAMENTI DI VENDITA**

**Inizio: Mercoledì 06 aprile alle 09.00**

La figura del **Tecnico-Commerciale** richiede quindi anche competenze sia sotto il profilo relazionale, sia sotto il profilo commerciale.

**Apindustria** organizza un webinar con l'obiettivo di **fornire strumenti e metodologie indispensabili allo sviluppo del ruolo**, sia dal punto di vista delle abilità comunicative, sia da quello delle abilità di negoziazione e trattativa.



**Mercoledì 06 aprile**  
**Mercoledì 13 aprile**

ORE 09.00 - 18.00



PALAZZO ALPI  
VIA ILARIA ALPI, 4  
MANTOVA



RELATORE 

**Eros Tugnoli**

Formatore e consulente in materia di comunicazione e vendite

Autore del blog

[www.marketingevendite.it](http://www.marketingevendite.it)

## **COSTO per partecipante**

€ 250 + Iva (azienda associata)

€ 300 + Iva (azienda non associata)

## **Per iscriverti**

Puoi **clicare qui**, compilare il **Coupon** ed inviarlo via Mail a **servizi@api.mn.it**.

## **IL PROGRAMMA DEL CORSO**

- **Da tecnico a tecnico-commerciale:** cosa tenere, cosa modificare, cosa aggiungere
- Come orientare il "focus" **dal prodotto alle motivazioni d'acquisto del cliente**
- I comportamenti "di buon senso" da evitare: gli **errori inconsapevoli**
- Il **primo contatto con il cliente nuovo** e l'**immagine aziendale**
- L'analisi dei bisogni e delle reali esigenze del cliente
- **Intervista Negoziabile:** le domande come leva motivazionale per vendere
- La **presentazione di un prodotto tecnico o di un Progetto:** le corrette comunicazioni
- La gestione delle **obiezioni del cliente**
- **Da "offerta" a "proposta commerciale"**
- La trattativa economica, con particolare attenzione alla **scontistica** e ai **confronti con i concorrenti**
- La **chiusura "temporale" della vendita**

## **COUPON DI ISCRIZIONE**

AZIENDA ..... REFERENTE .....

ATTIVITÀ .....

TEL ..... FAX ..... EMAIL .....

ISCRIVE N° ..... PARTECIPANTE/I al Corso **STRATEGIE DI VENDITA PER TECNICI E BACK-OFFICE**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE .....

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 679/2016 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.