

LA TRATTATIVA STRATEGICA CON IL BUYER DELL'INDUSTRIA

Giovedì 8 Giugno 2017

Ore 9:00 – 17:00

Centro Conferenze Alla Stanga

P.zza Zanellato 21 – Padova

ISCRIZIONI ON LINE

segreteria@pd-promex.it

049 8208329

RSVP



Dove
Padova



Durata
7 ore



Info ed iscrizioni
www.pd-promex.it

Segreteria organizzativa:
segreteria@pd-promex.it
tel 0498208329
Rif. Alessia Rigato

#exporttrainingexperience



<p>QUESTA EXPORT TRAINING EXPERIENCE FA AL CASO MIO?</p> <p>Il corso si pone l'obiettivo di fornire ai commerciali dell'azienda che si interfacciano con i buyer industriali/ import manager, gli strumenti per preparare la vendita in tutte le sue fasi, conoscere le tecniche per la gestione efficace della trattativa, saper resistere alle pressioni in fase di trattativa, saper valutare la convenienza dell'accordo, chiudere un accordo soddisfacente.</p>	<p>A CHI E' ADATTA?</p> <p>L'Export Training Experience si rivolge a titolari d'azienda, responsabili vendite, venditori, agenti, key account e tutti coloro che affrontano la trattativa con l'acquirente industriale.</p>
<p>DI COSA PARLIAMO?</p> <p>La vendita negoziale: cos'è e i suoi obiettivi La trattativa per fasi A.I.A.C.S. e i suoi vantaggi Conoscere se stessi, la concorrenza e il cliente Il contratto e le sue poste: la contribuzione La comunicazione efficace col cliente I motivi di acquisto del buyer Il concetto di qualità per il buyer La preparazione della trattativa L'importanza e definizione degli obiettivi dell'accordo Listini, prezzi e rinnovi contrattuali La gestione delle obiezioni Come gestire il buyer difficile Come affrontare la pressione del tempo Come valutare la convenienza dell'accordo Come fare concessioni Simulazioni e analisi di casi concreti</p>	<p>CHI E' L'ESPERTO?</p> <p>Alessandro Fumo : sales strategist, specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite. Laureato in giurisprudenza con indirizzo commerciale, ha ricoperto i ruoli di agente, area manager e direttore commerciale. Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento, la sua è una storia di esperienza che va dalla vendita di servizi (assicurazioni, logistica) alla vendita di beni durevoli (edilizia) e di beni di largo consumo (abbigliamento, alimentari). Fondatore di <i>Vendere con Successo</i>, è dottore commercialista, esperto ed autore di libri ed articoli sul controllo di gestione.</p> <p>COME E' ORGANIZZATA LA GIORNATA?</p> <p>ore 8.45 registrazione partecipanti ore 9.00 inizio Export Training Experience ore 13.00 – 14.00 networking lunch ore 14.00 inizio della seconda parte del corso ore 17.00 termine Export Training Experience e consegna attestati di partecipazione</p> <p>La quota di partecipazione comprende:</p> <ul style="list-style-type: none"> - organizzazione generale della giornata - assistenza di Promex durante l'evento - docenza con un esperto in materia - light lunch - materiale didattico cartaceo - documenti in formato elettronico al termine del corso - attestato di partecipazione cartaceo, al termine della giornata

OK, PARTECIPO AL CORSO!

[ISCRIZIONE ON LINE, CLICCA QUI](#)

€ 205,00 + IVA 22% (€ 250,10 iva inclusa), nel caso di un solo partecipante.

€ 369,00 + IVA 22% (€ 450,18 iva inclusa), nel caso di due partecipanti della stessa azienda.

€ 492,00 + IVA 22% (€ 600,24 iva inclusa), nel caso di tre partecipanti della stessa azienda.

Pagamento a mezzo **bonifico bancario** intestato a:

PROMEX

AZIENDA SPECIALE DELLA CCIAA DI PADOVA

Piazza Insurrezione, 1/A 35137, Padova

P.IVA e C.F. 04034850281

CASSA DI RISPARMIO DEL VENETO

Agenzia di Corso Garibaldi 22/26 Ag n. 1400

IBAN: IT 61 A 062251218310000008970



Causale di pagamento da indicare nel bonifico:

Titolo del corso/seminario, ragione o denominazione sociale, nome e cognome del/i partecipante/i

La ricevuta di pagamento dovrà essere inviata a seguito dell'adesione on line almeno **tre giorni antecedenti** alla data del seminario via e-mail a: segreteria@pd-promex.it

Oppure con **carta di credito**: <http://www.pd-promex.it/it/pagamenti-online>

