

Prot. n. 515/2016/AR
Padova, 26 settembre 2016
ALLE AZIENDE E PROFESSIONISTI
INTERESSATI
L O R O S E D I



La negoziazione sul prezzo: la presentazione efficace del prezzo e la sua argomentazione (Padova, 18 ottobre 2016)

Padova Promex, in collaborazione con le Associazioni di Categoria ed i Consorzi Export della nostra Provincia, invita aziende, professionisti e privati alla *export training experience* “La negoziazione sul prezzo: la presentazione efficace del prezzo e la sua argomentazione”.

La giornata formativa si pone l’obiettivo di allenare export manager, commerciale estero, agenti e chiunque abbia rapporti con la clientela, a **presentare il prezzo in modo efficace** attraverso l’applicazione delle **tecniche di gestione della trattativa**. Gestendo le pressioni sul prezzo e dosando le concessioni, il venditore saprà valutare la convenienza dell’accordo dal punto di vista del prezzo.

I temi che arricchiscono la tua esperienza

- 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
- La comunicazione efficace col cliente
- I motivi di acquisto del cliente
- Il concetto di qualità
- La definizione dei nostri obiettivi nella trattativa
- Come gestire la pressione del fattore tempo
- La preparazione della trattativa
- Come e quando parlare del prezzo
- La gestione delle obiezioni
- Come gestire le richieste del cliente
- Come valutare la convenienza dell’accordo
- Casi concreti

L’esperto

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 Vendere con Successo.

Dove e quando

L'incontro si terrà **martedì 18 ottobre** [c/o il Centro Conferenze alla Stanga \(p.zza Zanellato 21 – Zona Stanga Padova\)](#)
dalle **9.00 alle 17.00**

Programma della giornata

Ore 8.45 registrazione partecipanti
ore 9.00 inizio export training experience
ore 12.30 networking lunch
ore 13.45 seconda parte della export training experience
ore 17.00 termine giornata formativa

Quota di adesione

L'adesione comprende:

- organizzazione generale della giornata
- assistenza di Padova Promex per l'intera giornata
- docenza con un esperto in materia
- materiale didattico
- networking light lunch
- documenti in formato elettronico al termine del corso
- attestato di partecipazione.

€ 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:

PADOVA 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

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

[ISCRIZIONE ON LINE, CLICCA QUI](#)

Ti aspettiamo!

Alessia Rigato

Tel 049 8208329

segreteria@pd-promex.it

www.pd-promex.it