

## VENDERE IN FIERA

Le attività preparatorie all'incontro  
e la gestione della vendita.

Mercoledì 24 gennaio 2018

Ore 09:00 – 17:00

*Centro Conferenze Alla Stanga*

*P.zza Zanellato 21 – Padova*

## ISCRIZIONI ON LINE

[segreteria@pd-promex.it](mailto:segreteria@pd-promex.it)

049 8208329

RSVP



**Dove**  
Padova



**Durata**  
7 ore



**Info ed iscrizioni**  
[www.pd-promex.it](http://www.pd-promex.it)

**Segreteria organizzativa:**  
[segreteria@pd-promex.it](mailto:segreteria@pd-promex.it)  
tel 0498208329  
Rif. Alessia Rigato

**#exporttrainingexperience**



## QUESTA EXPORT TRAINING EXPERIENCE FA AL CASO MIO?

Partecipi alle fiere di settore e vuoi potenziare l'investimento raggiungendo gli obiettivi prefissati.

### A CHI È ADATTA?

L'Export Training Experience si rivolge ad aziende, privati e liberi professionisti. In particolare è suggerita la partecipazione a chi è coinvolto nel "progetto fiera": la direzione, l'ufficio marketing e l'ufficio commerciale (Italia ed estero), ma anche chi pianifica il layout dello stand

### DI COSA PARLIAMO?

- La vendita negoziale
  - Le **4 fasi della vendita in fiera**
  - La presentazione
  - La presa del controllo
  - La gestione della trattativa
  - La chiusura degli obiettivi
  - La **magia delle parole**: come si comunica con il cliente
  - Come **gestire il tempo** dell'incontro a proprio favore
  - L'importanza di avere le **idee chiare**: la preparazione
  - La definizione degli **obiettivi per cliente**
  - La presentazione col cliente
  - L'approccio: fasi e tecniche
  - **Trucchi** per rompere il ghiaccio
  - Saper presentare se stessi e l'azienda
  - Lo **stato d'animo del cliente**
  - Le **2 domande** per prendere il controllo della trattativa
  - I **6 punti** della gestione della trattativa in fiera
  - Come **far parlare subito** il cliente
  - La tecnica delle domande
  - **Tecniche di chiusura della trattativa veloci**
- Esempi e simulazioni

### CHI È L'ESPERTO?

**Alessandro Fumo**: sales strategist, specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite. Ha all'attivo oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore di affiancamento. [Guarda il profilo completo.](#)

### QUANTO COSTA?

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

€ 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.

La quota di partecipazione comprende:

- organizzazione generale della giornata
- assistenza di Promex durante l'evento
- docenza con un esperto in materia
- light lunch
- invio dei documenti
- attestato di partecipazione cartaceo, al termine della giornata

### COME PAGO?

Con **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](mailto:segreteria@pd-promex.it)

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

*L'eventuale disdetta dovrà essere comunicata via e mail almeno tre giorni lavorativi antecedenti la data dell'incontro. Nessun rimborso è previsto oltre tale termine. I nominativi dei partecipanti possono comunque essere sostituiti in qualsiasi momento previa comunicazione scritta.*

**OK, PARTECIPO!**