



ASSOCIAZIONE ITALIANA MARKETING



1954 - 2004

PROGRAMMA FORMATIVO LA VENDITA E LE RELAZIONI CON IL CLIENTE

Descrizione:

Obiettivo del corso è rappresentato dall'acquisizione di strumenti pratici e metodologie nell'intento di favorire la crescita e di adattare i comportamenti ai cambiamenti intervenuti sul mercato (oggi molto diverso rispetto al recente passato e comunque diversissimo da quello in cui siamo appena entrati "precipitosamente") e nell'organizzazione. Consente di acquisire fiducia in se stessi sistematizzando l'azione di vendita, e di incrementare le singole capacità di convincimento e persuasione nei confronti del cliente adottando tecniche sperimentate dai migliori professionisti della vendita.

Destinatari:

Imprenditori, Manager, Key account, Professionisti che desiderano poter gestire il proprio tempo in modo efficace ed efficiente per raggiungere i propri obiettivi personali e professionali.

Programma

Le aree tematiche saranno:

- individuazione di strumenti e mezzi per attirare Clientela in una fase di cambiamento negativo del mercato sia della domanda che dell'offerta;
- definizione dei bisogni a cui rispondere e dei benefici da proporre in sede di offerta e trattativa;
- tenersi legato il Cliente tramite tecniche Relazionali (CRM- WOM).

Metodologie

Il corso si articola in una giornata, Per raggiungere obiettivi formativi finalizzati allo sviluppo delle capacità e competenze descritte è previsto l'utilizzo del gruppo come strumento di lavoro fondamentale in quanto ambito di apprendimento individuale e di rapporto interpersonale e sociale, con l'utilizzo privilegiato del metodo esperienziale (esperienza, analisi riflessione, generalizzazione) con quadri di sintesi che facilitino la concettualizzazione delle esperienze e l'uso di esercitazioni strutturate, casi e simulazioni assistite da strumenti audiovisivi. si apprende come ottimizzare la gestione del proprio tempo, acquisendo maggiore controllo sulla propria vita.

Relatori: Giorgio Cozzi titolare ISO, sociologo e psicologo, esperto in formazione e gestione delle risorse umane; Giuseppe Carlini titolare M.C., economista, esperto di marketing e comunicazione.

All.ta: Scheda di iscrizione

AISM - Via Olmetto, 3 - 20123 Milano - Tel. 02/863293 - Fax 02/72002889 – P. I. 01156520155
e-mail info@aism.org http:// www.aism.org

Delegazione AISM FVG c/o M.C. Management Consulting sas - via Portauova, 2 - 33100 Udine
tel. 0432/507289- tel/fax 0432/507291 carlini@mcconsulenza.it

AISM aderisce ad ESOMAR ed è Socia Effettiva di:



CONFINDUSTRIA SERVIZI
INNOVATIVI E TECNOLOGICI