



FORMAPER

Formazione e servizi
per l'imprenditorialità

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA MILANO

Seminario **IMPARARE A VENDERE**

Nelle microimprese neo-nate è quasi sempre l'imprenditore a doversi occupare delle vendite.

Spesso il neo-imprenditore non è in possesso delle conoscenze e delle competenze utili per svolgere questa attività nel migliore dei modi.

Se la sua formazione e le sue precedenti esperienze lavorative infatti, sono di tipo commerciale, sarà necessario prestare particolare attenzione alla doppia funzione di titolare e responsabile delle vendite; se, invece, la sua formazione è di tipo tecnico, è necessario un vero e proprio percorso di orientamento di tipo commerciale.

OBIETTIVI

Il seminario intende perseguire i seguenti obiettivi:

- rendere consapevoli i neo-imprenditori delle competenze necessarie per svolgere anche la funzione di vendita
- metterli in grado di impostare e gestire i processi di vendita
- fornire gli strumenti utili per impostare in modo efficace la comunicazione idonea a sostenere il processo di vendita.

METODOLOGIE DIDATTICHE

L'approccio interattivo, dinamico e concreto che caratterizza il seminario ne fa una giornata di lavoro improntata all'operatività.

SEDE e DATE

MILANO - Via Santa Marta, 18
18, 19 NOVEMBRE 2010

DURATA DEL SEMINARIO

2 giorni – orario 9,00/18,00

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Euro 150,00 + IVA

PROGRAMMA

L'imprenditore come responsabile vendite

L'approccio alla vendita per i professionisti
(es. ingegneri, architetti, liberi professionisti...).

Il raccordo con le azioni di comunicazione

Come organizzare la vendita senza dotarsi di una apposita struttura

Definizione delle offerte e dei preventivi

I materiali di supporto alla vendita

Il sistema informativo

(i software per il controllo in continuo di preventivi, ordini, fatture e incassi).

Il rapporto con i venditori professionisti e la loro gestione

La comunicazione per la vendita

- L'approccio interpersonale: "l'abito fa il monaco".

La prima fase della vendita

- L'accettazione e l'empatia.

L'utilizzo delle parole

- La valenza suggestiva positiva.

Gli elementi di linguaggio del corpo

- La sincronizzazione con il Cliente.

INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

Segreteria Corsi Formaper, azienda speciale Camera di Commercio Milano
Via Santa Marta, 18 - 20123 Milano
Tel. 02/85155385 - Fax 02/85155331
segreteria.corsi@formaper.it - www.formaper.it



FORMAPER

Formazione e servizi
per l'imprenditorialità

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA MILANO

Formaper è certificata
UNI EN ISO 9001:2008