

Corso

STRATEGIE DI VENDITA E PRICING

Introduzione alle tecniche utilizzate per migliorare la redditività delle aziende

Bologna

20 aprile 2012

(orario: 9.00 – 18.00)

Sede del corso: Via dell'Artigiano, 7 - Bologna

Docente: Dr. Vito Cristanini, Consulente di Direzione Aziendale

Presentazione

Un fattore decisivo nel processo di vendita è legato alla capacità di ottenere l'approvazione di tutte le parti che trarranno un beneficio dal prodotto acquistato.

Le tecniche presentate in questo corso consentono di migliorare la capacità di vendita verso Clienti con comportamenti d'acquisto molto diversificati.

Il corretto posizionamento di prezzo rappresenta un fondamentale tassello per migliorare la redditività.

Obiettivi specifici:

Al termine del corso il discente sarà in grado di conoscere le dinamiche del processo di vendita strategica potendo applicare da subito le principali azioni di miglioramento.

Materiale di supporto

Dispense del corso.

Destinatari:

Dirigenti d'azienda. Personale addetto alle vendite

Programma della giornata

- Ore 9,00 Registrazione partecipanti
- Ore 9,15 Definizione di strategie e tattica
Le componenti della vendita strategica
- Ore 11,00 Pausa
- Ore 11,15 Influenzatori d'acquisto
Il paradigma del "Win Win Game"
- Ore 13,00 Pausa pranzo
- Ore 14,00 L'impatto del prezzo sulla redditività
Il posizionamento di prezzo
Strategie di pricing
- Ore 16,00 Pausa
- Ore 16,15 Tecniche di supporto alle decisioni e definizione delle policy applicabili
- Ore 18,00 Chiusura corso

CORSO

STRATEGIE DI VENDITA E PRICING

Introduzione alle tecniche utilizzate per migliorare la redditività delle aziende

Bologna 20 aprile 2012

Sede del corso: Via dell'Artigiano, 7 - Bologna

Cognome.....
Nome.....
Ente di appartenenza.....
Indirizzo.....
P.IVA/C.F.....
Città.....Cap

Telefono.....Fax

Indirizzo e-mail:.....
data.....

Restituire via e-mail o fax il presente modulo, debitamente compilato, alla segreteria AICQ
Emilia-Romagna:

segreteria@aicqer.it

Fax 051/0544854