

Corso  
**“TECNICHE DI VENDITA STRATEGICA E PRICING”**

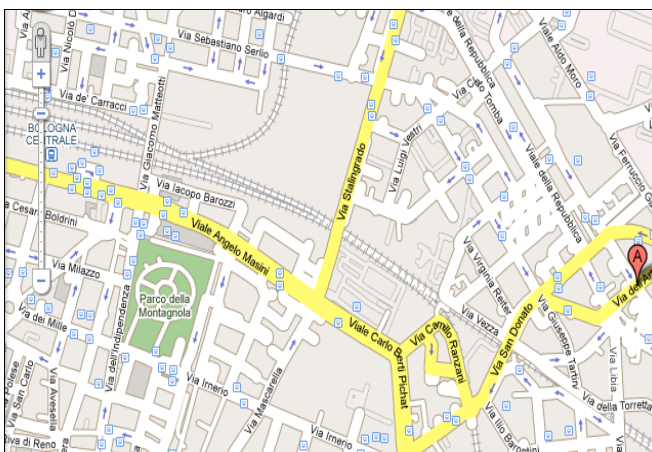
Bologna 25 Marzo 2010

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](mailto:segreteria@aicqer.it)

COME RAGGIUNGERCI



**INFORMAZIONI GENERALI E ISCRIZIONI**

**Segreteria e iscrizioni:**

AICQ EMILIA-ROMAGNA  
Tel. 051/2960294 - Fax 051/0544854  
e-mail: [info@aicqer.it](mailto:info@aicqer.it)

**Forma di pagamento:**

Bonifico bancario a favore di AICQ Emilia-Romagna - C/C 00001443307 presso la Banca Popolare dell'Emilia-Romagna Ag. 8 BOLOGNA - IBAN IT70N0538702408000001443307-

**Il pagamento dovrà avvenire prima dell'inizio del corso. È indispensabile una conferma scritta (e-mail) dell'avvenuto pagamento, con gli estremi dell'operazione. Seguirà da parte della segreteria AICQ-ER conferma dell'iscrizione.**

- Le iscrizioni si riceveranno fino alla copertura del numero massimo di 20 partecipanti.
- In caso di numero insufficiente di partecipanti, AICQ ER si riserva la facoltà di annullare il corso, informando tempestivamente gli iscritti e restituendo le quote versate.

**Quote di partecipazione:**

- soci**            euro 200\*
  - non soci**        euro 310 + IVA 20%
- \* IVA esente per attività rivolta ai soci.

**La quota di partecipazione al corso comprende:** materiale didattico e attestato di partecipazione.

**Per l'eventuale iscrizione all'AICQ-ER scaricare direttamente i moduli dal sito web o telefonare alla Segreteria.**



*Corso*  
**Tecniche di vendita strategica e pricing:**  
introduzione alle tecniche utilizzate per migliorare la redditività delle aziende

**Bologna**  
**25 marzo 2010**  
**(orario: 9.00 - 18.00)**

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

## 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

### Docente:

Dr. Vito Cristanini  
Consulente di Direzione Aziendale

## *Programma della giornata*

Ore	9,00	Registrazione partecipanti
Ore	9,15	Definizione di strategie e tattica
Ore	10,00	Le componenti della vendita strategica
Ore	11,00	Pausa
Ore	11,15	Influenzatori d'acquisto
Ore	12,00	Il paradigma del "Win Win Game"
Ore	13,00	Pausa pranzo
Ore	14,00	L'impatto del prezzo sulla redditività
Ore	14,30	Il posizionamento di prezzo
Ore	15,30	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

### **Privacy**

Con l'iscrizione il partecipante autorizza AICQ al trattamento dei propri dati personali (DLG 196/2003). Il titolare del trattamento dati è AICQ Emilia-Romagna.

**Per conoscere il programma dei corsi di AICQ Emilia-Romagna, visitate il nostro sito web**

**[www.aicqer.it](http://www.aicqer.it)**