



tecnoteam
via Montereale Vecchio, 35/b
60025 Loreto - AN
Tel. 071978953 4 linee r.a.
Fax 071/7500977
e-mail info@tecnoteam.net



MARKETING OPERATIVO: IDEE E STRUMENTI PER LA RETE VENDITA

CENTRO FORMAZIONE TECNOTEAM – Via F.lli Branconi, 29 – Loreto (AN)

PRESENTAZIONE

In un mercato sempre più globale, dominato dalla tecnologia, in cui l'offerta di prodotti diventa di giorno in giorno più ampia e il servizio più rapido e puntuale, è difficile per le aziende non accettare la sfida : stare al passo o scomparire.

In questo scenario in rapida evoluzione emerge un protagonista: il cliente, che l'impresa deve capire, a volte prevedere, ma soprattutto soddisfare.

Nella battaglia quotidiana per la conquista delle quote di mercato , l'imprenditore mette in campo tutti i suoi mezzi, elabora le sue strategie, impiega i suoi uomini migliori, la rete vendita, che rappresenta la sua prima linea. Sono gli agenti di vendita e le figure commerciali ad essere in stretto contatto con il cliente e solo loro possono interpretarne le esigenze, orientando l'intera organizzazione in un rapporto di stretta collaborazione.

DESTINATARI

Personale di vendita a vari livelli , venditori, agenti di vendita, capi area.

PROGRAMMA

- Presentazione del corso
- Il marketing in uno scenario altamente competitivo : marketing strategico, tattico e operativo.
- Il cliente come punto focale degli sforzi aziendali: il concetto di "mostro"
- Il ruolo dell'agente di vendita nel mercato moderno : da venditore a consulente aziendale
- Acquisire, mantenere e sviluppare la clientela
- Tecniche di approccio al cliente: condurre e chiudere la trattativa
- Creare valore aggiunto per il cliente
- Le statistiche di vendita e i report : strumenti per l'organizzazione del lavoro
- Il marketing tattico: definizione del marketing mix
- Il marketing operativo: come costruire un piano di marketing
- Dal piano di marketing per zona al piano di marketing aziendale
- Esercitazioni e Role playing.

DOCENZA

Dott.ssa Carla Torretti (Consulente qualificato della TECNOTEAM).

MODALITA' DI ISCRIZIONE

Per iscriversi occorre inviare alla Segreteria della Tecnoteam, anche via fax (al 071.7500977), la scheda di iscrizione allegata, dopo aver verificato telefonicamente la disponibilità dei posti ed aver effettuato il previsto pagamento della quota di iscrizione.

COSTI

La quota di iscrizione al corso comprende: il materiale didattico, i coffee - break, il pranzo e l'attestato di frequenza al corso.

Il presente corso di formazione può essere organizzato anche internamente presso la Vs. azienda.
Se siete interessati a questa soluzione contattateci inviando una e-mail all'indirizzo: formazione@tecnoteam.net