

ASSOFERMET

CORSO DI FORMAZIONE - FERRAMENTA *per Agenti/Venditori operanti per conto di Grossisti/Distributori*

Il Processo Negoziale:
*Tecniche evolute per gestire
trattative di successo*

DOCENTE: Prof. LUCA ROZZA
*(Consulente e formatore in Marketing e
Tecniche di Vendita)*

Argomenti trattati:

- L'ambiente nel quale avvengono le trattative commerciali. Il rapporto attuale tra domanda e offerta. Il "nuovo" rapporto con il cliente. L'economia digitale e il concetto di Supply Chain;
- La comunicazione efficace orientata alla vendita: strumenti e situazioni;
- Le competenze;
- La pianificazione dell'attività di vendita. Le differenti tipologie di interlocutore;
- Esercitazioni.



ACCADEMIA
ASSOFERMET

14 e 15 GIUGNO 2019



Durata totale 16 ore
Programma:

09:45 AM - 10.00 AM

Registrazione e welcome coffee

10:00 AM - 13:00 PM

Corso - Prima parte

13.00 PM - 14.00 PM

PAUSA PRANZO

14:00 PM - 18.00/19.00 PM

Corso - Seconda parte

Conclusioni



Sede ASSOFERMET - Via Gozzi 1 Milano - Scala B - 4° Piano

**Per le modalità d'iscrizione vedere
la scheda di adesione in allegato, unitamente al Programma**



ASSOFERMET - Via Gozzi 1 - Milano
tel. 02-76008824/07 fax 02-781027
www.assofermet.it assofermet@assofermet.it