

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE

Verona, 28 maggio 2019

Prot. n. 66/19 – ARC/mm

Circ. n. 66/FR/37 - 19

CONVEGNO
ESPORTARE EFFICACEMENTE:
L'IMPORTANZA DELL'AZIONE DI "PRE-SALES" (PRE-VENDITA)
NELL'ATTIVITÀ COMMERCIALE SUI CLIENTI ESTERI

Ogni impresa è costantemente alla ricerca dell'incremento di clienti o quanto meno di fatturato, ma spesso trascura o non conosce questa funzione commerciale chiamata di "pre-vendita"; è stato invece verificato, che le imprese che impiegano questa funzione a supporto della funzione commerciale, possono arrivare a concludere positivamente il 40-50% delle nuove trattative, e l'80-90% delle trattative relative a ri-ordini. Ciò a dimostrare l'utilità di questa funzione. L'attività di pre-sales è un'attività organizzata di azioni di contenuto commerciale e di richiesta/invio di informazioni, sia verso la clientela sia verso la forza commerciale, per rendere più efficace, tempestiva ed adeguata l'azione di conquista del nuovo cliente o del nuovo ordine. Nel suo stadio più completo ed evoluto, questa funzione (pre-vendita/pre-sales) accelera e rende più funzionali i rapporti tra vendite, produzione ed amministrazione, incrementando la capacità di pressione commerciale dell'azienda sul mercato.*

Programma:

- Cosa è in pratica l'attività di pre-sales
- Perché introdurre l'attività di pre-sales nella propria organizzazione commerciale
- L'attività di pre-sales: le attività che facilitano l'acquisizione di nuovi contratti da clienti acquisiti o nuovi clienti
- Organizzazione del processo di pre-sales: le fasi di pianificazione ed impostazione
- Una visione generale del processo di pre-sales per comprenderne meglio la modalità di funzionamento pratico
- Le fasi operative del processo di pre-sales: cosa fare e come farlo
- Gli stadi di avanzamento operativo dell'attività di pre-sales: come controllare
- Il flusso di informazioni commerciali condivise tra pre-sales, figure commerciali e clienti
- I rischi connessi ad un coordinamento scorretto della funzione vendite e pre-sales rispetto agli obiettivi di vendita aziendale

Relatore:

Dr. Francesco D'Antonio, Studio D'Antonio – Consulenza e Servizi all'Internazionalizzazione d'impresa

Sede:

Apindustria Verona, via Albere 21 – Centro Palladio – Verona

Calendario:

martedì 11 giugno 2019, con orario 16.00-18.00

Modalità di iscrizione:

Inviare la scheda allegata alla mail a.ricciardo@apiverona.net entro **lunedì 10 giugno 2019**.

Distinti saluti.

Il Direttore
Lorenzo Bossi



FR 1/2

SCHEDA ISCRIZIONE**ESPORTARE EFFICACEMENTE:
L'IMPORTANZA DELL'AZIONE DI "PRE-SALES" (PRE-VENDITA)
NELL'ATTIVITÀ COMMERCIALE SUI CLIENTI ESTERI**

(compilare e inviare via email all'indirizzo a.ricciardo@apiverona.net entro lunedì 10 giugno p.v.)

Azienda: _____

Indirizzo: _____

Tel: _____ Fax: _____ E-mail: _____

Referente in azienda: _____

Azienda associata ad APINDUSTRIA:

- si desidero essere informato sui prossimi eventi formativi di Apindustria si no
no desidero essere informato sui prossimi eventi formativi di Apindustria si no

Partecipanti al convegno:

Cognome e Nome	Ruolo	e-mail

TUTELA DEI DATI PERSONALI: Ai sensi del Testo Unico sulla Privacy, si acconsente all'inserimento dei propri dati personali negli archivi informatici e cartacei di Apiservizi srl ed al loro trattamento, al fine della diffusione delle attività promosse dalla stessa.

Data

Firma
(con timbro se azienda)

.....

FR 2/2