

A TUTTE LE AZIENDE ASSOCIATE

Verona, 11 giugno 2019

Prot. n. 72/19 – ARC/sb

Circ. n. 72/FR/41 - 19

## CONVEGNO

### SUPPORTO ALLE STRATEGIE COMMERCIALI E ALLE RETI VENDITA

*La partecipazione a questo incontro permetterà di conoscere strategie e tecniche che portano a massimizzare l'efficacia della trattativa, a costruire una rete vendita in sintonia con il cliente e gli obiettivi commerciali, ad adottare i corretti strumenti di controllo dell'attività di vendita. Tutto questo in maniera integrata e gestibile nel contesto delle aziende medio piccole al fine di portare il venditore e la rete vendita ad essere reali portatori di crescita.*

#### Programma:

- Presentazione del processo attraverso cui viene definita la strategia di vendita ottimale per raggiungere il cliente target
- Come potenziare l'azione commerciale per migliorare il tasso di chiusura delle vendite
- Approfondimento sull'attività di "Sales Strategist"
- Vantaggi e benefici derivanti dalla figura professionale di "Sales Strategist"
- La misurazione delle performance di vendita
- Strumenti e miti: un breve excursus su come la disciplina, nell'attività di vendita, crea valore senza burocratizzare l'azienda
- Analisi di due casi aziendali

#### Relatori:

**Alessandro Fumo**, Formatore e Sales strategist specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite. Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento ha maturato competenze nella vendita di prodotti e servizi tanto all'acquirente industriale quanto al consumatore finale.

**Nicola Gasparoni**, Formatore e Consulente aziendale con consolidata esperienza nelle aree dei processi di ristrutturazione e miglioramento delle performance aziendali, di crescita delle quote di mercato e di riorganizzazione delle reti commerciali.

**Sede: Apindustria Verona, via Albere 21 – Centro Palladio – Verona**

**Calendario: giovedì 27 giugno 2019, con orario 16.00-18.00**

**Modalità di iscrizione:** Inviare la scheda allegata alla mail [a.ricciardo@apiverona.net](mailto:a.ricciardo@apiverona.net) entro mercoledì 26 giugno p.v.

Distinti saluti.

Il Direttore  
Lorenzo Bossi



**SUPPORTO ALLE STRATEGIE COMMERCIALI E ALLE RETI VENDITA**

(da compilare e inviare alla mail [a.ricciardo@apiverona.net](mailto:a.ricciardo@apiverona.net) entro mercoledì 26 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)

.....