

ti propone il corso

La Vendita Relazionale

Tecniche e strumenti per Venditori professionisti in tempi di Sales 2.0



Dott. Carlo Baldassi

18 - 19 Ottobre

Obiettivi

Come affrontare un mercato che cambia. Verranno proposte agli agenti strategie concrete, che permettono una gestione più efficace delle vendite, della comunicazione e del loro business.

Contenuti

importanza degli aspetti relazionali nella vendita - tecniche creative di vendita per affrontare un mercato difficile - i sette gradini del venditore di successo - gestione efficace della clientela e del mercato - budget dell'agente di commercio (costi e ricavi) e alcuni "ferri del mestiere".

Docente

Dott. Carlo Baldassi - consulente marketing certificato APCO

ai partecipanti verrà consegnata copia del suo libro *LA VENDITA RELAZIONALE in tempi di Sales 2.0*

Destinatari

Agenti e rappresentanti di commercio, imprenditori, direttori commerciali.

Durata

2 giornate formative di 8 ore ciascuna

Data e orario

venerdì e sabato 18 - 19 ottobre - orario 9.00 - 18.00

Luogo di svolgimento

Centro Congressi QuidHotel Via Terraglio 17 - MESTRE-VENEZIA

Costo

associati €. 290 - non associati €. 350 - + IVA

Iscrizioni

entro il 30 settembre - posti limitati 15/20 allievi

LA VENDITA RELAZIONALE

*Tecniche e strumenti per Venditori Professionisti
in Tempi di Sales 2.0*

Questo il titolo del **seminario con il dott. Carlo Baldassi** che Usarci Venezia propone nei giorni **18 e 19 ottobre 2013**.

Il marketing relazionale è oggi alla base delle attività di ogni impresa e di ogni professionista: significa che chi propone un bene deve ricercare un approccio collaborativo verso i propri clienti, basato su **etica** e su **valori comuni**.

E all'interno del marketing relazionale, le vendite – anche in tempi di web e sales 2.0- si basano sulle relazioni tra persone: alla fine un cliente desidera incontrare un altro essere umano con cui scambiare opinioni e definire un accordo reciprocamente utile.

Insomma il **mestiere di venditore professionista**, e in particolare di agente di commercio, trova nuova linfa dalle esigenze di una società complessa, dove con la crisi in atto sono cambiati i modi di relazionarsi, di produrre e di consumare.

L'agente di commercio basa la sua professionalità su alcuni capisaldi: **talento**, **competenze**, **capacità organizzativa** e **senso del business**.

Oggi egli opera in un **mercato multicanale**, mutevole e contraddittorio. Il suo ruolo di intermediario tra clienti e ditte mandanti deve perciò saper generare nuove capacità, garantendogli nel contempo un risultato economico adeguato.

Ecco l'importanza della formazione continua dei venditori professionisti, la necessità di 'allenarsi' con le **tecniche creative di vendita**, la capacità di **gestire la clientela** e il proprio business con **logiche di budgeting**.

Per questo il confronto con professionisti della consulenza di marketing può fornire anche agli agenti confronti e strumenti pratici che vengono da diversi settori merceologici.

Il dott. Carlo Baldassi - ex manager commerciale, dal 1990 opera come consulente di management e formatore senior. Nei suoi seminari ha incontrato sinora circa 6.000 manager e professionisti italiani della vendita con significativi riconoscimenti. Ha pubblicato 17 libri su argomenti di marketing e collabora abitualmente con riviste professionali nazionali. E' stato anche docente a contratto all'Università di Udine dal 2000 al 2008. *Per ulteriori informazioni: www.baldassi.it*

I posti sono limitati - iscrivetevi al più presto!

*La domanda d'iscrizione può essere scaricata dal sito www.usarcivenezia.it
o richiesta a: segreteria@usarcivenezia.it.*

