



CORSO IN SMART LEARNING

La figura del tecnico-commerciale nel settore delle Trasmissioni di Potenza

Caratteristiche distintive e modalità operative

17 e 18 giugno 2020

SCOPO E CARATTERISTICHE

Il funzionario tecnico-commerciale svolge un ruolo fondamentale per il mantenimento e lo sviluppo del mercato: particolarmente importante è l'interpretazione delle esigenze del cliente e il loro trasferimento all'interno dell'azienda. Questo corso è dedicato a tutte le aziende che producono componenti e sistemi nel settore rappresentato da FEDERTEC, sia su commessa che a catalogo, e offre una vasta gamma di suggerimenti e raccomandazioni basata sull'esperienza pratica sul campo al fine di rendere il rapporto cliente-fornitore solido e stabile nel tempo e lavorare in modo efficiente al servizio del team aziendale. Elemento caratterizzante del corso è la possibilità di interagire fra gli stessi partecipanti in modo da confrontare le rispettive esperienze e metodologie di lavoro.

OBIETTIVI

- ◆ Identificare le caratteristiche fondamentali della funzione tecnico-commerciale
- ◆ Ottimizzare l'organizzazione del lavoro a breve e medio termine
- ◆ Comprendere l'importanza del proprio ruolo nell'ambito del processo di vendita complessa
- ◆ Rendere proattivo il proprio ruolo all'interno dell'azienda
- ◆ Partecipare alla determinazione della strategia aziendale
- ◆ Gestire l'immagine aziendale

DOCENTE DEL CORSO

Ing. Andrea Scanavini

Consulente Strategico Somaschini S.p.A. e Metalcastello S.p.A. (Gruppo CIE Automotive)



PROGRAMMA

1. Introduzione

- Presentazione partecipanti e obiettivi del corso

2. Il mestiere del tecnico-commerciale

- Skills e doti naturali
- Leadership
- Gestione del tempo
- Il vero obiettivo

3. Gli strumenti del mestiere

- CRM
- Database e segmentazione dei clienti
- Database concorrenti e analisi competitiva
- Network personale
- Distributori, agenti, procacciatori
- Segmentazione prodotti
- Gestione offerte
- Visit reports

4. Chi è il cliente?

- Vendite complesse
- Mappatura delle funzioni
- Processo di vendita
- Visite e incontri

5. To-do in azienda: cosa e come

- Network aziendale e team working
- Meetings
- Costing & Pricing
- Gestione portafoglio ordini
- Budget di vendita
- Piani pluriennali di vendita
- Business plan

6. L'immagine aziendale

- Obiettivi
- Mezzi

7. Conclusioni



Modulo di iscrizione al corso “La figura del tecnico- commerciale nel settore delle Trasmissioni di Potenza “

17 e 18 giugno 2020—dalle 14:00 alle 18:00

Da restituire a AFL Servizi Srl Uninomiale entro il 5 giugno 2020—e-mail: aflservizi@federtec.it

Azienda _____

Via _____

CAP _____ Città _____ Prov. _____

E-mail: _____

P.I. _____ C.F. _____ Cod. dest. _____

Partecipanti al corso: _____

QUOTA DI ISCRIZIONE

Associati

€ 280,00 + Iva 1° iscritto

€ 245,00 + Iva 2° iscritto e successivi

Non Associati

€ 480,00 + Iva

L'importo di € _____ dovrà essere versato sul c/c intestato a AFL Servizi Srl Uninomiale presso INTESA SANPAOLO—Sesto San Giovanni (MI) - IBAN IT 75 F 03069 20705 100000010396 dopo la conferma della Segreteria Organizzativa.

Per cause non prevedibili, la Segreteria Organizzativa si riserva il diritto di modificare il programma, docenti, modalità didattiche. Le iscrizioni si chiuderanno il 5 giugno 2020 e saranno accettate in ordine cronologico fino al raggiungimento del numero massimo di partecipanti, sempreché la quota di iscrizione sia stata versata.

DURATA E MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il corso avrà la durata di 8 ore suddiviso in due giornate, 17 e 18 giugno 2020, con collegamenti di 4 ore per giornata, dalle 14:00 alle 18:00 con pause ogni due ore. Ai partecipanti sarà fornito successivamente il materiale didattico e a quelli che lo avranno seguito per intero sarà fornito un attestato di partecipazione.

MODALITA' DI EROGAZIONE DEL CORSO

Piattaforma MICROSOFT TEAMS con invio del link per il collegamento.

Nota: i corsi - al verificarsi di determinate condizioni - sono finanziabili dai Fondi Paritetici Interprofessionali per la formazione continua.

Per informazioni: ECOLE - e-mail: luca.luppino@myecole.it

RECESSO: Eventuali rinunce dovranno essere comunicate per iscritto. In caso di recesso al fine di tutelare la corretta gestione economica del corso, AFL Servizi Srl Uninomiale si riserva il diritto di non restituire la quota di iscrizione.

Ai sensi dell'art. 13 del reg. UE 679/2016 GDPR, informiamo che i dati personali conferiti con la presente saranno utilizzati da AFL Servizi Srl Uninomiale e dal suo socio unico FEDERTEC ai fini dell'iscrizione delle persone ai corsi. Sui dati vi spettano i diritti di cui agli art. 15 e seguenti GDPR, nei limiti ivi indicati e tra questi il diritto di accesso, rettifica e cancellazione degli stessi rivolgendosi a AFL Servizi Srl Uninomiale Viale Fulvio Testi 128 - 20092 Ciniello Balsamo (MI)

Timbro e firma _____ Data: _____