COSEFI
Confindustria Firenze Formazione

Il KAM e la gestione efficace della trattativa

Vendite e marketing

COSEFI
Confindustria Firenze Formazione

Il KAM e la gestione efficace della trattativa

Date: 30 ottobre – 7,14,21 novembre 2023

L'evoluzione del cliente e dei suoi comportamenti obbliga il venditore ad adattarsi e a modificare il proprio approccio alla trattativa. Riuscire a ragionare in termini strategici e di obiettivi della trattativa è ormai essenziale. In questo corso, con le tecniche e l'analisi di casi concreti, si vedrà come si costruisce il corretto piano di azione per chiudere con successo una trattiva, come si determinano gli obiettivi in funzione delle proprie aspettative e come si sostengono le proprie ragioni con il cliente strategico.

DESTINATARI

Tutte le principali figure con ruoli di responsabilità nella gestione strategica dei clienti chiave: Key Account Manager, Senior Account Manager, Business Development Manager, Tecnici Commerciali, Area Manager.

CONTENUTI

Portare il venditore a preparare la trattativa in tutte le sue fasi, Trasmettere le tecniche per la gestione efficace della trattativa, Fornire le tecniche per gestire le pressioni in fase di trattativa, Fornire dei criteri per valutare la convenienza dell'accordo.

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi © e i suoi vantaggi
- Conoscere sé stessi, la concorrenza e il cliente
- Il ruolo del key account manager
- La comunicazione efficace
- La mappa della struttura decisionale
- I ruoli d'acquisto: dall'influenzatore al controllore
- Differenza tra relazione e forza negoziale
- Come creare valore per il cliente
- Il concetto di qualità per il buyer
- I motivi di acquisto del cliente
- La matrice difficoltà/importanza per l'analisi del cliente
- La preparazione della trattativa
- La gestione del tempo
- Differenza tra strategia e tattica
- Ragionare la trattativa con la scheda OAR©
- L'importanza della definizione degli obiettivi dell'accordo
- La determinazione degli aspetti non negoziabili
- Listini, prezzi e rinnovi contrattuali
- Come definire un obiettivo contrattuale

COSEFI
Confindustria Firenze Formazione

• Come valutare la convenienza dell'accordo
• Il cliente in posizione dominante
• L'argomentario di vendita: best practices e i 6 punti chiave

DOCENTI

Alessandro Fumo: Sales strategist specializzato nel settore della formazione e sviluppo vendite, ha ricoperto i ruoli di agente, area manager e direttore commerciale. Ha esperienze e successi in aree che vanno dalla vendita di servizi alla vendita di beni durevoli e di largo consumo. Affianca le aziende nella definizione delle strategie di vendita più efficaci a seconda del canale e della tipologia di vendita.

METODOLOGIA DIDATTICA

Tutti gli argomenti del Corso sono affrontati attraverso una metodologia didattica pratica (case study esempi, confronto d'aula) e interattiva

SEDE DEI CORSI / MODALITÀ DI EROGAZIONE

Si specifica che il corso si svolgerà a distanza in modalità FAD sincrona tramite Microsoft Teams.

DURATA	DATE E ORARI	€ PREZZO ASSOCIATI	€ PREZZO NON ASSOCIATI
16 ORE	lunedì 30 ottobre – Orario 14.00-18.00 martedì 7 novembre – Orario 14.00-18.00 martedì 14 novembre – Orario 14.00-18.00 martedì 21 novembre – Orario 14.00-18.00	€ 450,00 + iva	€ 550,00 + iva

MODULO DI ADESIONE E CONFERMA CORSO

Per formalizzare l'iscrizione è necessario, almeno 6 giorni prima dell'inizio del corso, compilare la scheda d'iscrizione online tramite il sito www.cosefi.it che ha valore di impegno alla partecipazione al corso. L'avvio dei corsi sarà confermato via E-mail a raggiungimento del numero minimo di partecipanti previsti. In caso di annullamento o di slittamento della data di avvio, comunicheremo tempestivamente le variazioni.

TEMPI DI RINUNCIA

L'eventuale rinuncia dovrà essere comunicata almeno 3 giorni prima dell'inizio del corso via e-mail. In tal caso COSEFI rimborserà l'intera quota di partecipazione, salvo indicazione da

parte dell'impresa di voler trasferire l'iscrizione ad un altro corso o ad un'edizione successiva dello stesso, se prevista. (Si ricorda che è sempre possibile sostituire la persona iscritta).
Nel caso in cui, invece, tale rinuncia pervenga oltre il termine sopraindicato, COSEFI fatturerà il 30% dell'intera quota di partecipazione.
Infine, l'assenza del partecipante alle giornate formative successive all'inizio del corso non dà diritto al rimborso né parziale né totale della quota di partecipazione prevista.

FINANZIAMENTI:

I corsi sono finanziabili attraverso l'utilizzo del conto formazione di Fondimpresa e/o Fondirigenti. Affidati a Cosefi per essere supportato nella richiesta di finanziamento al Fondo Interprofessionale. Per informazioni sull'utilizzo del conto formazione aziendale è possibile scrivere a viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

MODALITA' DI PAGAMENO E FATTURAZIONE:

Il versamento della quota di partecipazione dovrà essere anticipato e avvenire tramite bonifico bancario **INTESA SAN PAOLO AG. 6 - IBAN IT86B0306902904100000000770** a seguito della conferma (tramite e-mail) dell'avvio del corso. La frequenza al corso sarà possibile solo dando evidenza dell'avvenuto pagamento. La fattura sarà emessa dopo l'avvio del corso (salvo richieste particolari da concordare con Cosefi).

ALTRE INFO

- Ad ogni partecipante sarà rilasciato un ATTESTATO di partecipazione
- Il percorso formativo può essere realizzato in forma "residenziale"
- Il corso si realizza con un minimo di 6 partecipanti

PER INFORMAZIONI:

Dott.ssa Viviana Bugatti
Tel. 055/2707234 - Cell. +39 334 6610863 – E-mail: viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

Sei interessato all'argomento? Vorresti realizzare un training customizzato nella tua azienda?
Contattaci per una consulenza gratuita.
Analizziamo le tue esigenze e in funzione dei tuoi obiettivi, progettiamo insieme un percorso personalizzato, efficace e innovativo.