FRESIA ALLUMINIO S.p.A.
10148 TORINO - Via Reiss Romoli, 267

FRESIALLUMINIO®
-SISTEMI di SERRAMENTI-

MIGLIORARE I RISULTATI AZIENDALI CON IL PROCESSO DI VENDITA

Strumenti e metodologie per la valorizzazione del serramento

Finalità del seminario
Offrire uno scenario per un approccio sistemico alle nuove condizioni di mercato;
Mostrare le attività su cui concentrarsi per il successo aziendale;
Suggerire modalità per aumentare le vendite.

Contenuti

LA STRUTTURA DI UN'AZIENDA DI SUCCESSO
Schema di riferimento
Le vendite come reparto aziendale che "produce ordini"
Ruolo del marketing nel "costruire" clienti

IL PROCESSO DI VENDITA : FASI E STRUMENTI
Il percorso che compie il cliente per acquistare un serramento
Le sette fasi del processo di vendita di un serramento
Gli strumenti di vendita

IL PREVENTIVO
Finalità del preventivo
Supporti per un preventivo vincente
Come scrivere il preventivo

I COLLOQUI DI VENDITA
La finestra nell'immaginario degli italiani e gerarchia delle motivazioni dell'acquisto
Aiutare il cliente a scegliere il serramento della sua casa
Le argomentazioni di vendita, come si costruiscono
Dalle caratteristiche del serramento ai benefici per il cliente

IL CONTROLLO DEL PROCESSO DI VENDITA
I supporti di controllo dell'attività di vendita
La scheda delle attività di vendita
Gli indici di produttività dell'azione di vendita per individuare le aree di miglioramento

A chi è rivolto: Imprenditori, serramentisti e loro stretti collaboratori commerciali.

Relatore Vladimiro Barocco Consulente Management Certificato APCO – ICMCI

Durata: 1 giorno **Sede del corso:** Torino 6 marzo 2009

Orari del corso:

09.00 Registrazioni partecipanti
09.30 - 10.45 Relazioni
10.45 Coffee break
11.00 - 13.00 Relazioni
13.00 14.00 Pranzo
14.00 - 17.00 Relazioni

Quota di partecipazione:
Euro 250.00 +IVA comprende: il materiale di documentazione (cartaceo e informatico) il pranzo, l'attestato di partecipazione
il costo per un secondo partecipante della stessa azienda è di Euro 150.00 + IVA

Modalità di partecipazione:
La partecipazione al corso è riservata a un numero massimo di 20 persone. Le iscrizioni saranno accettate fino ad esaurimento posti disponibili. Info 0112250211 fax 0112250290 e-mail: **formazione@fresialluminio.it**

Modalità di iscrizione e pagamento:
inviando via fax al nr. 0112250290 la presente scheda compilata e l'attestazione dell'avvenuto pagamento del 30% del costo del corso 2 settimane prima dell'inizio a mezzo bonifico bancario su Unicredit Banca codice IBAN IT 34 F 03226 01003 000000 880760 intestazione Fresia Alluminio s.p.a. La rimanente quota d'iscrizione sarà da pagare a mezzo Riba (30 gg. f. m. dalla data emissione fattura).

Scheda di Iscrizione: il sottoscritto

Cognome……Nome……Azienda……..

Indirizzo……Comune……Cap……..

Email……Intestazione Fatturazione……

comunica di voler partecipare al suddetto corso in data 6 marzo 2009 presso Fresia Alluminio spa

Data……Firma……