Il sales funnel: come gestire la clientela potenziale dal contatto al contratto, 20 e 22 novembre 2012

Torino, 20 e 22 novembre 2012 - h. 9.00 - 18.00

Il sales funnel:
come gestire la clientela potenziale dal contatto al contratto
Torino, 20 e 22 novembre 2012 - h. 9.00 - 18.00

La partecipazione delle imprese a eventi, missioni e incontri internazionali genera solitamente numerosi contatti con potenziali clienti e partner. La **trasformazione di tali contatti in reali opportunità di business** è però di difficile gestione tanto che spesso si perdono occasioni d'affari interessanti.

Nell'ambito dei progetti della Camera di commercio di Torino Think Up, Tender, Ecompanies e del programma di attività del settore biotecnologie, Ceipiemonte, che li gestisce, ha proposto un seminario che, attraverso attività ed esempi pratici, ha fornito metodologie e strumenti per affrontare al meglio il "dopo fiera/missione", rendendo più proficua la partecipazione agli eventi internazionali.

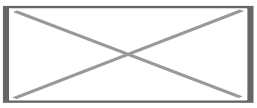
Il programma è stato strutturato su tre argomenti principali.

La preparazione dell'incontro:
• aspetti organizzativi dell'azienda finalizzati all'acquisizione del cliente
• la messa a punto degli strumenti e processi aziendali per affrontare le trattative: processi organizzativi, materiali di comunicazione (brochure, siti internet, ecc…), strumenti commerciali (schede tecniche, contrattualistica standard, ecc…)
• la preparazione di un dossier informativo sul contatto da incontrare: metodologie e fonti informative
• come fissare gli obiettivi prima dell'incontro

La gestione dell'incontro:
• come presentare l'azienda, se stessi e il prodotto
• come condurre il colloquio in maniera efficace
• come gestire le obiezioni
• suggerimenti utili ed errori da evitare

La gestione delle fasi successive all'incontro:

• come portare avanti il contatto: fasi, tempi, modalità delle azioni da condurre
• la preparazione delle offerte e la gestione delle trattative a distanza
• i punti chiave da valutare/concordare
• suggerimenti utili ed errori da evitare



Per informazioni:
Ceipiemonte s.c.p.a.
Corso Regio Parco, 27 – 10152 – Torino
Michela Francescato Tel. 011 6700582 Fax 011 6965456
E-mail: formazione-operatori@centroestero.org
www.centroestero.org

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 20.11.2012 / 22.11.2012
- **Orario:** 09:00 - 18:00
- **Luogo:** Corso Regio Parco, 27 - 10152
- **Sala:** Formazione
- **Città:** Torino (Europa , Italia)
- **Posti totali per azienda:** 1
- **Data inizio iscrizioni:** 30.11.-0001
- **Data fine iscrizioni:** 19.11.2012
- **Orario fine iscrizioni:** 18:00

Per informazioni