

AGRIFOOD MARKETING:

✓ BUILDING A WINNING SALES STYLE

Torino, 23 luglio 2014

✓ DEVELOPING A WINNING SALES STYLE

Torino, 24 luglio 2014

SCHEDA TECNICA

PROGRAMMA

• BUILDING A WINNING SALES STYLE

23 luglio – h. 9:00 – 18:00

□ Introduction

- ✓ Cultural values & communications, building a winning style
- Writing: creating a company profile
- ✓ English structure and language values
- ✓ Terminology: building a winning language base
- ✓ Examples of company/corporate/sector profiles/value statements + feedback
- ✓ Participant profiles: critique + feedback; company power point presentations/brochure
- **Writing:** Email (presenting the company, sending the price list, confirming agreement); template building
- **Telephoning**
- ✓ Cold call: introducing the company
- ✓ Arrangements: requesting a meeting
- ✓ Confirming arrangements
- ✓ Follow up call
- **Applied role-play/simulation**
- ✓ First meeting: introducing the company, Q&A

• DEVELOPING A WINNING SALES STYLE

24 luglio 2014 – h. 9:00 – 18:00

□ Developing a winning sales style

- ✓ Working effectively in a second language, Key cross communication techniques, Italian vs English (my cultural context and a strategy to communicate); effective communications in English; creating a shared pattern of speech

□ Developing Key Performance Tools

- ✓ Developing the language tools (structure, mapping, etc.); Kick-starting the presentation; differentiating & the element of surprise; convincing, persuading

□ Presenting

- ✓ Presenting the company, the team, the product, a case study, techniques, value statements

□ The Fair/B2B

- ✓ Language toolkit: modal verbs & question forming
- ✓ Proposing/agreeing an agenda
- ✓ Eliciting information about buyer company
- ✓ Checking, confirming, clarifying, asking questions, reformulating the proposal
- ✓ Call for action + wrapping up

□ Applied role-play/simulation

Sede di svolgimento: Ceipiemonte Scpa – Corso Regio Parco 27 – Torino

Orario: 9:00 – 18:00

Relatore: Dott. Marcus L. Baines

Condizioni di partecipazione

L'iniziativa è riservata alle imprese aderenti al PIF **Piemonte Food Excellence**. Grazie a tale progetto l'adesione è **gratuita**, previa iscrizione. Gli incontri sono a numero chiuso: le adesioni verranno accettate in base all'ordine di arrivo fino ad un **numero massimo di 12 persone per ciascun incontro** (1 referente per azienda).

Modalità di iscrizione

Per aderire occorre cliccare su **“nuova iscrizione”** e seguire le indicazioni per la compilazione e l'invio del modulo di adesione. A procedura ultimata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato. Il suddetto modulo dovrà essere stampato, firmato e inviato a Ceipiemonte, entro il **18 luglio**, via fax (011 6965456) o e-mail (formazione-operatori@centroestero.org).

Gestito da



Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione Scpa

C.so Regio Parco 27 - 10152 Torino

Settore formazione – Michela Francescato

Tel. +39 011 6700.582 Fax +39 011 6965456

e-mail: formazione-operatori@centroestero.org

www.centroestero.org



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione