

---

# IL COMMERCIALE 4.0 VENDERE NELL'ERA DELLA DIGITAL TRANSFORMATION

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

La struttura del percorso è organizzata in 5 giornate che offrono le chiavi di lettura di marketing e vendita per sviluppare maggiore efficacia nell'attività commerciale utilizzando opportunamente gli strumenti digitali del nostro tempo con la consapevolezza delle trasformazioni socio-economiche generate dalla «digital transformation». Si tratta di moduli in sequenza che sviluppano l'impianto della formazione commerciale nell'era digitale. Il percorso inizia con un primo incontro per presentare ai partecipanti il dettaglio dei moduli, del metodo e per raccogliere le aspettative che permetteranno di adeguare i contenuti alle esigenze dei presenti. Si prevede la creazione di un gruppo di lavoro in una chat room riservata agli iscritti dove i partecipanti saranno seguiti dai docenti durante l'intero percorso attraverso il quale si potranno condividere le esperienze effettuate in aula e i riscontri avuti nell'attività lavorativa.

## PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

### **Digital Sales – Gli strumenti digitali pervendere nel 2020 – 1° giornata**

Si inizia con l'assessment delle competenze digitali dei partecipanti. Ormai tutti siamo digitali, chi più chi meno, ma l'autovalutazione rischia di essere soggettiva e l'obiettivo per chi vende è utilizzare la tecnologia non fine a se stessa, ma per migliorare le relazioni con i propri clienti ed avere maggior consapevolezza del proprio mercato.

Questo modulo si pone l'obiettivo di fare una panoramica sull'attuale contesto di riferimento: quanto e come sono digitali gli interlocutori del proprio mercato.

Ripercorrendo i concetti di digital reputation e di come si costruisce la presenza digitale si analizzeranno poi i principali strumenti che la tecnologia ci offre per capire come possono essere utilizzati nelle vendite.

Social network, chat, cloud, Business Intelligence, Intelligenza Artificiale, CRM e infine anche la cara vecchia e-mail: questi strumenti possono diventare un'ulteriore complessità o un grande acceleratore e facilitatore dell'attività commerciale.

Durante tutto il percorso didattico si sperimenterà come si possono aiutare nelle differenti fasi di gestione della relazione commerciale i diversi strumenti offerti dalla tecnologia.

## **Saper vendere – Prepararsi e affrontare la trattativa commerciale – 2° e 3° giornata**

Questo modulo è dedicato ad affrontare le diverse fasi delle trattative commerciali e a sviluppare le competenze richieste in ciascun passaggio.

In particolare si affronteranno le capacità di presentare se stessi, la propria azienda in modo differenziante e i relativi prodotti/servizi sia di persona, via LinkedIn o siti web. Si lavorerà a comprendere il processo, le persone coinvolte e a intervistare il cliente per indagare le reali esigenze aziendali e di ruolo, a fare un uso corretto delle e-mail, padroneggiare una comunicazione persuasiva e chiara, Si analizzerà come stabilire relazioni positive ed acquisire fiducia, gestire tipologie diverse di domande ed obiezioni del cliente, trattare un accordo positivo e chiudere opportunamente la trattativa. Il modulo prevede numerose esercitazioni e simulazioni.

Si impara a sviluppare capacità di gestione di ogni momento della trattativa commerciale, sapendo che tutto concorre ad un buon risultato finale.

## **La gestione del processo commerciale – 4° e 5° giornata**

Questo modulo aiuta a riconoscere il proprio contesto di mercato e scegliere l'approccio commerciale e il metodo più adatto al proprio target. CRM e strumenti di Marketing Intelligence sono ormai alla portata di tutti e se adottati nella giusta misura, possono aiutare a vendere in qualsiasi contesto di mercato.

Analizzando il processo di acquisto del cliente e degli interlocutori nei loro differenti ruoli, si può ottimizzare la trattativa commerciale dalla nascita dell'opportunità alla sua chiusura per essere più efficaci.

Saranno forniti ai partecipanti le chiavi di lettura e gli strumenti e per gestire le proprie attività commerciali e interpretare il portfolio offerte per prendere le decisioni più adatte sulle azioni da intraprendere per raggiungere gli obiettivi di vendita.

## DOCENTI

ENRICA POLTRONIERI – Laureata in Filosofia, si è specializzata in Analisi Transazionale nelle organizzazioni (SIMPAT-Roma) e successivamente in creatività applicata con Hubert Jaoui, della cui società (GIMCA – Parigi) è stata a lungo corrispondente in Italia.

Da più di vent'anni svolge attività di formazione e di consulenza, per multinazionali, grandi aziende, PMI, in Italia ed all'estero. In particolare opera sullo sviluppo di abilità commerciali e manageriali, di gestione del cliente, di comunicazione interpersonale. Inoltre gestisce progetti per implementare capacità creative e di innovazione. È co-autrice dell'e-book "Cantieri creativi", dedicato a queste esperienze in azienda.

PAOLO GUZZETTI – Laureato in Ingegneria, si è occupato di analisi dei processi aziendali per poi dedicarsi alle vendite. Specializzato in marketing e gestione delle vendite complesse, ha ricoperto il ruolo di responsabile commerciale e marketing. È esperto conoscitore delle tecniche di Value Selling ed interprete della creatività con il Business Model Canvas. Appassionato da sempre di formazione, ha studiato ed elaborato nuove tecniche di gestione dei processi commerciali e di marketing strategico.

JACOPO FONTANA – Laureato in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Milano è consulente di strategia di marketing e riposizionamento aziendale. Esperto conoscitore del processo di marketing e di strumenti per la mappatura e l'analisi dei processi aziendali, è specializzato nello studio dei nuovi trend 4.0 e della loro applicazione finalizzata alla trasformazione digitale delle aziende.

## DESTINATARI

Il percorso si rivolge a chi in azienda approccia l'attività commerciale, a chi ha già esperienza e desidera migliorarsi e confrontarsi con altre realtà, a chi sente la necessità di rinnovarsi

## NOTE

### Orari giornata formativa:

9:00 – 9:15 Accredimento partecipanti

9:15 – 13:00 Formazione

13:00 – 14:00 Pausa

14:00 – 18:00 Formazione

18:00 Conclusione

Coffee break a metà mattina e metà pomeriggio

## REFERENTI

**Davide Inclimona** (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

**Stefano Colognesi** (stefano.colognesi@assolombarda.it / Cell: 345 8674 646 )

## DATE E PREZZI

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**

Il commerciale 4.0 Vendere nell'era della digital transformation