

---

# COME TROVARE E ACQUISIRE NUOVI CLIENTI

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

In un contesto altamente mutevole, avere un metodo efficace per ricercare e acquisire nuovi clienti è essenziale. Finalità di questo corso è quella di trasmettere un metodo pratico e adattabile al contesto in cui ogni venditore si trova ad operare. Grazie ad esempi e all'analisi di casi concreti, Attraverso l'analisi delle due fasi del processo, la ricerca e l'acquisizione, imparerai, ad esempio, a preparare la lista dei potenziali clienti, a valutare la qualità dei contatti e a gestire il momento del primo contatto con il potenziale cliente in maniera efficace.

## PROGRAMMA

### PROGRAMMA DIDATTICO:

- I due tempi: la ricerca e l'acquisizione
  - Il processo di sviluppo del portafoglio clienti
  - La qualificazione del portafoglio clienti
  - La pipeline di vendita
  - I criteri di scelta
  - La matrice difficoltà/importanza
  - L'analisi dei bisogni
  - La pianificazione delle attività
  - Il contatto: il momento chiave
  - Le attività preparatorie
  - Come gestire il contatto con il potenziale cliente
  - La proposta di valore
- Simulazioni e analisi di casi concreti

## OBIETTIVI FORMATIVI

- Trasmettere conoscenze relative alla progettazione e alla costruzione una rete di vendita.
- Sviluppare la capacità di coordinare e controllare la rete di vendita.

## DOCENTE

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

## DESTINATARI

Titolari d'azienda, responsabili vendite, key account manager, export manager e venditori.

## NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

## REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

## REFERENTI

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

**Arianna Marchianò** (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

## DATE E PREZZI

### Live Webinar

-----  
**Edizione di:** Aprile 2025

**Durata:** 8 ore

**Scheduling:**

09/04/2025 dalle 9:00 alle 13:00

11/04/2025 dalle 9:00 alle 13:00

### PREZZI:

**Quota NON associato e privato:** € 560.00 + IVA

**Quota associato:** € 460.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**