



CORSO DI FORMAZIONE PER **Addetto alle vendite nel mercato B2B**

PRODOTTO VENDUTO, CLIENTE SODDISFATTO: la formula felice per l'Addetto alle vendite

Il corso:

Oggi acquistare non è soltanto una questione di prezzo, di qualità o di servizio, conta l'unicità di quello che si offre.

La capacità di distinguersi con una identità chiara e di far vivere al cliente una vera e propria esperienza di acquisto unica e personalizzata sono, quindi, fondamentali e richiedono un team di vendita altamente preparato e aggiornato, a maggior ragione nel caso delle vendite B2B che comportano processi più complessi.

Con il nostro corso i partecipanti potranno acquisire essenziali competenze di marketing e competenze relazionali, da utilizzare a fini commerciali nel lavoro diretto con la clientela, in modo da poter raggiungere i previsti obiettivi di vendita.

Durata: Giugno - Luglio 2022 40 Ore

Sede: Via Gerardo dei Tintori, 18, Monza (MB)

Costo: €700 + Iva (-10% ogni ulteriore iscritto)

1. Strategie di Marketing B2B

- Nozioni di base del Marketing
- Mercato B2B e targeting
- Strategie di marketing B2B: identificare, posizionare e proporre il valore di prodotti e servizi al target
- Inbound marketing e lead generation nel B2B
- Social media marketing
- Integrazione tra marketing e vendite
- La determinazione del pricing

2. La relazione con il cliente e le tecniche di vendita

- Il profilo del cliente
- Tecniche di comunicazione efficace e di ascolto empatico
- La capacità di presentare il prodotto, negoziare e persuadere all'acquisto
- La soddisfazione e la fidelizzazione del cliente

3. La gestione del Follow-Up

- L'assistenza post vendita
- La gestione del reclamo