



Fondata nel 1945

“Associazione Nazionale”

Aziende Produttrici, Importatrici  
e Distributrici di prodotti e servizi  
dell'I.C.T.

Promuove e collabora  
all'organizzazione di



Aderente a



**CONFCOMMERCIO**  
IMPRESE PER L'ITALIA

Confederazione Generale  
Italiana delle Imprese, delle  
Attività Professionali e del Lavoro  
Autonomo

Premio e-Proc



Via Sangro, 13/A – 20132 Milano  
telefono 02 28381307  
telefax 02 2841032  
E-Mail: [segreteria@comufficio.it](mailto:segreteria@comufficio.it)  
[www.comufficio.it](http://www.comufficio.it)  
Codice Fiscale 01796460150  
Partita IVA 09556140151

## Formazione Finanziata Fondi Interprofessionali

**Agli Associati Comufficio  
Loro Sedi**

Milano, 14 maggio 2014

### **Oggetto: "MIGLIORARE LA CAPACITÀ DI PRESENTAZIONE E VENDITA IN UN CONTESTO DI FIDELIZZAZIONE DEL CLIENTE"**

Si tratta di un corso web della durata di 8 ore all'interno del Progetto Formativo 2014.

L'evento è programmato per i giorni **19 e 26 maggio 2014 e 9 giugno dalle 15:30 alle 18:00.**

#### **DESCRIZIONE**

La forza vendita rappresenta non solo lo snodo commerciale con i clienti, ma anche l'immagine che l'azienda propone di se stessa, trasmettendo indizi su come intende fornire il servizio, l'affidabilità, la disponibilità, il valore, andando oltre le sole caratteristiche tecniche ed economiche del prodotto o del servizio proposti.

Il corso è pertanto indirizzato a quelle aziende che intendono rafforzare e modernizzare l'approccio della propria forza vendita verso i clienti nuovi o già esistenti, stimolando l'attenzione agli elementi di efficacia personale, di relazione, di comunicazione, di uso di tecniche di vendita correlate con l'evoluzione del mercato e con l'accresciuta competizione.

I principali destinatari sono i responsabili e gli addetti commerciali sia interni che esterni. I temi di comunicazione trattati sono anche di beneficio per le attività di telemarketing.

#### **SCALETTA**

- Cosa si attende il cliente nel mercato competitivo di oggi.
- Vendita personale e vendita web: non competizione, ma alleanza di forze.
- Definire i punti di forza della nostra offerta e il messaggio per proporla al cliente.
- Vendita ricorrente e vendita allargata: sfruttare al meglio la propria gamma d'offerta.
- Programmare le azioni di vendita per ottenere il massimo dal tempo a disposizione.
- Ruolo, orgoglio, energia e motivazione del venditore.

Per partecipare è necessario utilizzare un pc multimediale connesso ad Internet, munito di webcam, cuffie e microfono. Le Aziende interessate riceveranno la conferma del corso e le indicazioni per il collegamento tramite email.

Il numero di partecipanti è limitato a 12.

La partecipazione gratuita è riservata alle aziende che hanno aderito al Progetto Formativo 2014 di Comufficio. Chi non risultasse aderente al momento di avvio del corso può provvedere a regolarizzare la propria posizione contattando l'Associazione.

Distinti saluti.

*Giacomo Biemmi*

**Da ritornare compilato a Comufficio: fax 02/2841032, oppure [segreteria@comufficio.it](mailto:segreteria@comufficio.it)**

Ragione Sociale .....  
Via ..... Città ..... Prov. ....  
Referente .....  
Telefono...../..... E-mail .....

Partecipante ..... eMail .....  
Partecipante ..... eMail .....

Data, ..... Timbro e Firma .....