

## Tecniche e strategie per la generazione e lo sviluppo di nuovi contatti commerciali

### DESTINATARI:

Il corso è rivolto soci, titolari e dipendenti di aziende che si occupano della parte commerciale e vogliono ampliare il proprio mercato di vendita

### CONTENUTI:

- Introduzione: il funnel delle vendite e il processo di vendita e acquisto;
- tecniche e metodologie per la ricerca e lo sviluppo di potenziali clienti: differenza tra B2B-B2C e inbound-outbound marketing;
- dal marketing tradizionale al marketing online: I principali strumenti dell'online, social network, market place ed e-commerce;
- focus su come ricercare agenti, agenzie e distributori;
- come sviluppare i potenziali clienti e farli diventare contatti qualificati;
- tecniche di vendita e come gestire al meglio i tuoi clienti: SOM (sales opportunity management), ICE (ideal client engagement) e TPE (touch point excellence);
- esempi, esercitazioni e casi reali.

### SEDE:

Confartigianato Imprese Conegliano

Viale Italia, 259 – 31015 Conegliano TV

### CALENDARIO:

10, 12, 17 e 19 novembre

dalle 15:00 alle 18:00

Iscrizioni entro e non oltre il 2 novembre  
2020



### DOCENTE:

CARLO CARESTIA—Consulente e docente in internazionalizzazione e lean organization

### QUOTA DI ISCRIZIONE:

Quota di iscrizione a partecipante:

Soci Confartigianato: € 231,80 (€ 190,00 + IVA)

Non soci Confartigianato: € 280,60 (€ 230,00 + IVA)

Le categorie che hanno fondi disponibili potranno godere del **rimborso EBAV di 152,00 €**. Le imprese che non hanno diritto al rimborso potranno godere di uno sconto del 10%. Nel caso di più iscritti della stessa azienda si applicherà uno sconto del 20% al secondo partecipante e ai successivi. Si rimanda alla scheda di iscrizione allegata per le note organizzative complete.