



## **CORSO DI VENDITA**

*1 giornata intensiva ed interattiva  
per migliorare le tue capacità di venditore*

- **DESTINATARI:** Venditori, Agenti di commercio, rappresentanti, amministratori di azienda e tutti coloro sono coinvolti nel processo di vendita sia di prodotti che di servizi.
  
- **CALENDARIO E SEDE DEL PROSSIMO CORSO:**
  - **10 settembre 2008 – MILANO** ORARIO: 10.00-18.00
  - **Note:** la sede del corso è via Sansovino 30 (zona Piola, fermata Metro Piola).
  
- **OBIETTIVI DEL CORSO:**
  - migliorare le proprie capacità di vendita.
  - migliorare la pianificazione del proprio lavoro nella pratica.
  
- **PROGRAMMA CORSO :**

Il Corso è strutturato in **6 moduli per un totale di 7 ore** nell'arco di una giornata. Il corso prevede un numero limitato di partecipanti (**massimo 10**) per consentire un elevato grado di interattività e role playing.



**MODULO 1: "LA PRESENTAZIONE, IL LINGUAGGIO E L'ARGOMENTARIO DI VENDITA" : - TEMPO RICHIESTO : 1 h**

Un percorso passo passo per la creazione dell' argomentario di vendita, ovvero come vendere i prodotti e servizi dell'azienda, facendo leva sulle motivazioni del cliente. Partiremo dalla presentazione e dal linguaggio verbale e del corpo.

**MODULO 2: "FARE TELEFONATE VINCENTI " ; - TEMPO RICHIESTO : 1h**

Questo modulo servirà al venditore per gestire i contatti al telefono con potenziali clienti o con clienti già consolidati; il telefono è uno dei principali strumenti del lavoro del venditore e saperlo utilizzare correttamente è molto importante per non bruciare i contatti e per ottimizzare il proprio tempo e quello dell'interlocutore.

**MODULO 3: "L'APPUNTAMENTO" - TEMPO RICHIESTO : 2 h**

Role Playing: simulazione di appuntamenti con diversi tipi di clienti.

**MODULO 4: "ELABORARE UNA PROPOSTA VINCENTE" - TEMPO RICHIESTO:da 1h**

Spiegheremo passo passo come costruire una proposta a misura di cliente.

**MODULO 5: "LA NEGOZIAZIONE" - - TEMPO RICHIESTO : 1 h**

Questo è un passaggio chiave per firmare l'ordine con il tuo cliente. Spiegheremo e simuleremo le tecniche di negoziazione di base per accompagnare il venditore nella difficile fase della trattativa.

**MODULO 6: "GESTIRE IL POST-VENDITA" - - TEMPO RICHIESTO : 1h**

Dopo la vendita il venditore deve curare e fidelizzare il cliente, il suo vero patrimonio. Un cliente soddisfatto torna ad acquistare altri prodotti e servizi e parlerà bene dell'azienda ad altri potenziali clienti.

- **COSTI E CONDIZIONI: IL CORSO COSTA **480 EURO** + IVA PER PARTECIPANTE E PREVEDE UN NUMERO MASSIMO DI 10 PARTECIPANTI.**

**a partire da 360 euro  
per partecipante+ iva 20%**

\* vedere tabella sotto

**NEL CASO DI PIU' PARTECIPANTI DELLA STESSA AZIENDA APPLICHIAMO  
SCONTO 10 %**



**PER CHI SI ISCRIVE ENTRO IL 27 GIUGNO  
SCONTO 15 %**

LISTINO	€ 480	per partecipante (iva esclusa)
PER ISCRIZIONE ENTRO 27 GIUGNO	€ 408	per partecipante (iva esclusa)
CUT PRICE -15% SE ALMENO 2 PERSONE DELLA STESSA AZIENDA SI ISCRIVONO	€ 432	per partecipante (iva esclusa)
CUT PRICE -10% SE ALMENO 2 PERSONE DELLA STESSA AZIENDA SI ISCRIVONO ENTRO 27 GIUGNO	€ 360	per partecipante (iva esclusa)
CUT PRICE -25%		

## ▪ **PERCHE' PARTECIPARE: 3 validi motivi**

- Per potenziare i propri "muscoli" di vendita
- Per aumentare il proprio portafoglio clienti e relativo fatturato
- Per rendere più profittevole l'attuale portafoglio clienti

- **COME ADERIRE:** E' sufficiente inviare la scheda di adesione (la trovate in questo documento) compilata e firmata al seguente numero fax: **0270033588** ; seguirà fattura da quietanzare 10 giorni prima della data di inizio corso. Se desiderate ulteriori informazioni potete contattarci al numero **0297373313** oppure per email a [contatto@salesline.it](mailto:contatto@salesline.it) .

## ▪ **PROFILO DEL DOCENTE:**

Benedetto Caramanna, Amministratore della Sales Line, consolidata esperienza commerciale nella creazione e gestione di reti di vendita in diversi comparti (automotive, servizi, industria); Docente in numerosi corsi in area commerciale.



## **CHI E' SALES LINE:**

**Sales Line srl** ([www.salesline.it](http://www.salesline.it)); ha sede a Milano ed e' una struttura composta da professionisti con consolidata esperienza sia di formazione che di direzione aziendale, per la valorizzazione delle risorse umane. Il gruppo di lavoro è composto da 4 specialisti ed è coordinato da Benedetto Caramanna, con 20 anni di esperienza commerciale per aziende sia industriali che di servizi di dimensioni diverse. Cooperiamo, anche con 8 professionisti esterni, specializzati in diversi ambiti: formazione, coaching, marketing, export, GDO, ricerche di mercato, communication, servizi operativi in area vendite.



### **I VANTAGGI DI AVERE SALES LINE COME INTERLOCUTORE:**

- Perché ha un team di formatori con esperienza professionale maturata direttamente sul campo della vendita, dell'export, del marketing, della comunicazione e della direzione d'impresa.
- Perché tutti i corsi ( a catalogo e progettati ad hoc) hanno un elevato grado di interattività e role playing, per "dotare" i partecipanti delle competenze necessarie nell'area di loro interesse.

### **1) CONTATTATECI:**

#### **Sales Line srl**

via Sansovino 30

20133 Milano

telefono: + 39 0297373313

fax: + 39 0270033588

mobile: + 39 333 6650042

website [www.salesline.it](http://www.salesline.it)

email [contatto@salesline.it](mailto:contatto@salesline.it)

capitale sociale 25.000 euro int.vers.

C.F., P.IVA n 06203830960

Numero REA: MI-1876514



**MODULO DI ADESIONE DA SPEDIRE A MEZZO FAX 0270033588 A: Salesline unipersonale Srl** Sede Legale e operativa: Via Sansovino, 30 - 20133 Milano capitale sociale 25.000 euro C.F., P.IVA n. 06203830960

- **PAGINA 1/2**      • **CORSO VENDITA DATA:**
  - **10 SETTEMBRE 2008 MILANO**

<b>AZIENDA:</b>		Persona committente:
Carica:		
Intestazione per la fattura:		
Attività esercitata:		
Cod. Fis.:		P.Iva:
Indirizzo:		
Cap:	Prov.	Città:
Tel.	Fax	E mail:

Data ..... Timbro \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_

Foro Competente: Per qualunque controversia che dovesse insorgere relativamente al presente contratto, sarà competente in via esclusiva il Foro di Milano.

Privacy 196/03: L'azienda dichiara di aver ricevuto l'informativa del D.Lgs. n. 196 del 30 giugno 2003 e di conoscere i diritti riconosciuti dall'art. 7 e 13 della suddetta legge. Acconsente alla comunicazione a terzi dei suoi dati ai fini dell'esecuzione degli obblighi derivanti dal presente contratto

Data ..... Firma .....

**PAGINA 2/2**

AZIENDA: \_\_\_\_\_

DATI PARTECIPANTE:  
DATI PARTECIPANTE:  
DATI PARTECIPANTE:  
DATI PARTECIPANTE:

FUNZIONE:  
FUNZIONE:  
FUNZIONE:  
FUNZIONE:

NUMERO TOTALE PARTECIPANTI: \_\_\_\_\_ (INDICARE NUMERO ESATTO)

COSTO PER PARTECIPANTE: **480 EURO + IVA 20%**

SCONTO .....

COSTO TOTALE : ..... **+ IVA 20%**

Data ..... Timbro

Firma