



Corso di Marketing e Vendite

Durata: 1 Giorno, costo 200 Euro

A chi si rivolge: a tutti coloro che hanno un contatto diretto con la clientela e vogliono perfezionare le tecniche di vendita, le proprie abilità di approccio efficace con il cliente. Installatori di impianti di antenna, di impianti elettrici, di sistemi di domotica, impianti fotovoltaici, commercianti, addetti alle vendite, liberi professionisti.

Il corso di Marketing e Vendite è una straordinaria opportunità per apprendere nuove conoscenze commerciali, imparare nuove tecniche di vendita, avere un migliore controllo delle aree più importanti delle tue attività e della tua vita, sviluppare il giusto entusiasmo anche nei momenti più delicati per conseguire risultati positivi.

Il corso di Marketing e Vendite si basa su momenti di conoscenza, riflessione ed azione per gestire con efficacia il rapporto con i clienti.

Affrontare l'innovazione tecnologica in maniera mirata e consapevole, con formazione adeguata sia tecnica che commerciale è sicuramente sinonimo di successo professionale.

Programma corso di Marketing e Vendita

- ✓ Lo scenario attuale ed il nuovo mondo del lavoro
- ✓ La figura chiave: l'installatore indispensabile
- ✓ L'arte della Vendita
- ✓ Il mestiere più bello
- ✓ Il Valore dell'Idea
- ✓ Le categorie del Sapere
- ✓ L'atteggiamento mentale positivo
- ✓ La forza della mente
- ✓ Gli stati d'animo: come gestire situazioni difficili
- ✓ L'arte della motivazione
- ✓ I Bisogni Fondamentali
- ✓ Il Marketing
- ✓ Il cliente e le strategie di fidelizzazione
- ✓ L'approccio con il cliente
- ✓ Il piano di Azione

La Scuola tecnica Professional Group vi presenta un'occasione unica per

“pochi” installatori! . . .

“Pochi”, perché il corso è a frequenza limitata,

“Pochi”, perché sono sempre meno le persone che credono nelle proprie potenzialità ed investono per continuare a crescere anche in periodi di crisi,

“Pochi”, perché sempre meno sono coloro che credono in se stessi e nei propri mezzi per attingere alle opportunità che la tecnologia offre loro,

“Pochi”, perché di quei pochi non ne parla mai nessuno.

I “Pochi” che hanno successo sono nel mondo il 5%, coloro che continuano a lamentarsi sono la maggioranza.

A quei “Pochi”, vogliamo rivolgerci per continuare a fornire tutti gli strumenti necessari per affermarsi nel mondo del lavoro da protagonisti . . .

“Pochi” ma buoni!

Corso di marketing e vendite

Tutti noi siamo, volenti o meno, dominati dagli aspetti economici della vita. Negli ultimi tempi, poi, questa considerazione è diventata ovvia per la fase particolare che stiamo vivendo.

Se l'economia è la scienza che studia la migliore allocazione delle risorse con disponibilità limitata (denaro, tempo, beni, lavoro, ecc.), si capisce come sia importante comprenderne i meccanismi. Tra questi il processo della vendita, intesa come relazione di scambio di valori, è forse il più importante.

Molti di noi, ottimi tecnici, non ottengono quanto potenzialmente potrebbero dalle loro attività a causa di una mancata conoscenza delle logiche che regolano tale scambio di valori o a causa di errate convinzioni sulla psicologia e gli atteggiamenti dei clienti.

Il percorso formativo proposto è un viaggio che illumina e ci fa comprendere quali sono le nostre reali esigenze, a quali stimoli ubbidiamo, come orientare il nostro pensiero e le nostre azioni per ottenere il miglior risultato possibile dallo scambio di valori con chi ci circonda, clienti ma non solo: colleghi, amici e tutti coloro che incontriamo nelle nostre attività.

Non vorremmo peccare di superbia ma questa formazione va molto oltre ciò che il titolo promette: è un prezioso strumento per analizzare il nostro percorso di vita e migliorare il nostro approccio alla stessa, imparando ad utilizzare le nostre potenzialità e le nostre risorse nel modo più efficiente e soddisfacente possibile.

Lavorando da molti anni principalmente nel settore dell'impiantistica elettrica ed elettronica, a stretto contatto con tecnici installatori e progettisti, abbiamo riscontrato un'elevata resistenza di questi verso gli aspetti commerciali e motivazionali; il loro focus è spesso sempre stato solo il prodotto e tutte le risorse sono orientate verso di esso e non verso le reali esigenze dei clienti, perdendo così di mira innumerevoli opportunità di ulteriori guadagni ed di acquisizione di nuovi lavori e nuovi clienti.

La situazione economica di oggi non permette più a nessuno di poter perdere anche una sola occasione di lavoro e il tempo che passa non ritorna per nessuno.

Proprio per questi motivi abbiamo voluto proporre con determinazione il corso di marketing e vendita, ideato e realizzato dal Docente Tiziano Santoro, a tutti i tecnici installatori, per aiutarli ad affrontare l'innovazione tecnologica in maniera efficace, arricchendo le loro conoscenze, derivate da esperienza diretta, con una formazione adeguata, sia tecnica che commerciale e contribuire all'affermazione personale e professionale di ciascuno di essi.