

Vendere soluzioni ICT

Il corso si propone di fornire gli strumenti professionali per comprendere i problemi del vertice aziendale, conoscere le risposte strategiche di alcune aziende di successo e sentirsi pronti a dialogare e a sostenere la relazione con il cliente per proporre soluzioni innovative di valore e opportunità di crescita. Nella vendita di Soluzioni ICT altro elemento di successo è dato dallo "spirito di squadra". Fondamentale è conoscere le principali dinamiche della vendita in team al fine di contribuire in maniera convinta al suo sviluppo e all'incremento della produttività degli sforzi di vendita.

Agenda (3 giorni)

Il rapporto azienda-mercato: i problemi e le opportunità.

Le sfide: paradigmi di marketing emergenti, il marketing reloaded.

Il problema del vertice aziendale: generare strategie di marketing competitive e creare valore.

Creare vantaggi competitivi e valore per il mercato.

Il ruolo strategico delle nuove tecnologie: nei processi, nei prodotti e servizi, nell'acquisizione di flessibilità.

Il modello di business dell'impresa.

Conoscere il business system e gli obiettivi del cliente:

la conoscenza del cliente: analizzare le aspettative e misurare la soddisfazione
le prestazioni e i risultati aziendali, l'organizzazione e gestione dei processi
lavorare per progetti
sviluppo della conoscenza e delle competenze delle risorse umane.

Conosciamo meglio il cliente: la diagnosi della situazione attuale del cliente.

Posizionamento delle PMI italiane e potenzialità delle PMI in funzione della predisposizione ICT.

La maturità della dotazione ICT del cliente: barriere e opportunità.

Maturità infrastrutturale, applicativa e dell'ICT.

Conseguente orientamento di scelta dell'offerta: direttrici e regole primarie.

Individuare le soluzioni e le opportunità di crescita per il proprio cliente e proporle in modo convincente.

Vincere con tutto il team al servizio del cliente.

Coinvolgere il team nel lavoro di vendita e post vendita.

Cosa occorre al team per eccellere.

Le abilità personali di supporto:

la comunicazione: fornire un feedback
il "problem solving": risolvere le divergenze
la motivazione: entusiasmo e persuasione.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

disporre dei principali modelli di riferimento e degli strumenti di analisi per conoscere il business system del cliente e la sua attuale situazione in merito alla dotazione ICT
individuare le soluzioni di offerta più coerenti con gli obiettivi aziendali, proporle in modo convincente e seguirne l'adozione con il supporto del team di vendita.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Venditori senior di soluzioni ICT.

Prerequisiti

Esperienza di vendita.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.690,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

10% sulla seconda

40% sulla terza

80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Date e Sedi

Date da Definire

È un corso GOLD

con due partecipazioni potrai concordare con noi la data. Guarda i vantaggi della formula GOLD.

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2025