



Corso di formazione

PIANIFICAZIONE, COMUNICAZIONE COMMERCIALE E SALES INNOVATION

Mercoledì, 29 febbraio 2012 – Ore 9.30

Via G. Da Procida 11 - 20149 Milano

IL CORSO

Pianificazione, comunicazione commerciale e sales innovation

Accanto alle necessarie attitudini alla vendita diventa necessario sviluppare e consolidare una serie di competenze e di metodi di lavoro rigorosi, efficaci e costanti, tali da affrontare e risolvere ogni aspetto della transazione commerciale. Poiché pianificare e comunicare con efficacia sono le basi del successo di ogni azione commerciale, solo attraverso un costante sistema di pianificazione e di controllo dell'azione commerciale si possono superare gli ostacoli e le resistenze che, sempre più numerosi, le aziende trovano sulla loro strada. Il corso si pone l'obiettivo di fornire gli strumenti per riprogettare la relazione tra azienda e cliente, attivare il cambiamento, gestire l'innovazione nella vendita e consolidare il circolo virtuoso della fidelizzazione del cliente.

Docente

Paolo Janni

Manager con formazione europea, ha maturato esperienze efficaci in aziende di medie e piccole dimensioni appartenenti ai seguenti settori: impiantistica alimentare, chimica, petrolchimica, del gas e dei materiali da costruzione, società di ingegneria. Ha ricoperto incarichi di responsabilità nella vendita e nel marketing in importanti imprese industriali, soprattutto filiali di multinazionali. Dalle esperienze vissute ha acquisito una "forma mentis" e un approccio ai problemi aziendali, che gli ha consentito di operare sia a fianco di imprenditori, che al vertice delle strutture complesse e articolate delle multinazionali. Negli ultimi anni ha operato in particolare sul passaggio generazionale e sulla trasformazione d'impresa da padronale a manageriale.

PROGRAMMA

Ore 9.30 – 13.00

Scopo e contenuti del corso

Le Basi dell'Attività Aziendale

- Perché e quando pianificare, la Ruota di Deming, resistenze e stimoli
- Obiettivo "crescita": gestire il cambiamento

L'Azione Commerciale

- Che cosa significa "comprare"
- Che cosa significa "vendere"
- Il Piano di Vendita e di Comunicazione: i 6 passaggi della vendita
- Trasformare le Resistenze in Azione
- Preparazione alla visita

Ore 14.00 – 17.30

Il Controllo e l'Azione Correttiva

- Metodi e Strumenti: il "diario di bordo", il calendario, il report, il PGR (Planned Growth Program)
- La gestione dei dati: strutturare l'informazione, sintetizzare i dati salienti, analizzare e interpretare
- Gli Indicatori della Performance Commerciale
- L'Audit: azioni ABC
- Le Azioni Correttive: lo Steering Committee, i report periodici, la sintesi dei risultati

SC Sviluppo Chimica

SC Sviluppo Chimica S.p.A. è una società di servizi costituita ed interamente controllata da Federchimica. L'obiettivo di SC è di favorire e di sostenere la competitività dell'Industria Chimica, contribuendo a creare valore aggiunto sostenibile, producendo pubblicazioni, software gestionali, corsi di formazione per le Imprese Chimiche e per i settori utilizzatori di prodotti chimici.

SCHEDA DI ISCRIZIONE

CORSO "PIANIFICAZIONE, COMUNICAZIONE COMMERCIALE E SALES INNOVATION" 29 febbraio 2012

Nome partecipante		
Impresa		
Codice Fiscale	Partita IVA	
Sede legale		
CAP	Città	Prov
Tel	Fax	
E-mail		
Indirizzo per la fatturazione (se diverso)		

Quota di partecipazione

La quota di partecipazione per singolo partecipante è di:

- € 300 + IVA 21% per le imprese associate a Federchimica (primo iscritto),
- € 250 + IVA 21% per le imprese associate a Federchimica (ulteriori iscritti della stessa azienda o Gruppo)
- € 450 + IVA 21% per le imprese non associate
- € 400 + IVA 21% per le imprese non associate (ulteriori iscritti della stessa azienda o Gruppo)

Modalità di pagamento

Versamento anticipato della quota di iscrizione effettuato con la causale "**Corso 29 febbraio 2012**" a mezzo (indicare):

- o Bonifico bancario intestato a: SC Sviluppo Chimica S.p.A. – Via G. da Procida, 11 – 20149 Milano – P.I. 07052730152 - Banca Popolare di Sondrio Ag. 20 – Via Canova, 39 – Milano
IBAN IT08 J056 9601 6190 00002045X17 BIC/SWIFT POSOIT22
- o c/c Postale n. 30394209 intestato a: SC Sviluppo Chimica S.p.A., Via G. Da Procida, 11 – 20149 Milano - IBAN IT83 Y076 0101 6000 00030394209

Per motivi organizzativi è necessario restituire la presente scheda corredata della copia del pagamento **entro il 21 FEBBRAIO 2012**, data da considerarsi come termine ultimo per eventuali disdette a: Federchimica/SC Sviluppo Chimica - E-mail: formazione@sviluppochimica.it – Fax: 02/34565389 – Tel. 02/34565246

Informativa per la tutela della privacy

In relazione a quanto previsto dalle norme di legge in materia di tutela della privacy è necessario che ogni partecipante al corso compili, sottoscriva e faccia pervenire all'atto dell'iscrizione, a cura dell'Azienda, il modulo allegato.

I Suoi dati personali, se Lei acconsente, saranno conservati al fine di renderLe note le iniziative ed i servizi di SC SVILUPPO CHIMICA SPA e di FEDERCHIMICA.

Le informazioni che La riguardano potranno essere utilizzate dagli Incaricati dell'Area Amministrativa, per il compimento delle operazioni connesse alla predetta finalità. I Suoi dati non saranno comunicati, né diffusi, né trasferiti all'estero. I Titolari del trattamento sono: SC SVILUPPO CHIMICA SPA, con sede in Milano, Via Giovanni da Procida 11; FEDERCHIMICA, con sede in Milano, Via Giovanni da Procida 11.

In ogni momento potrà rivolgersi ai predetti Titolari del trattamento (numero telefonico 02345651 – e-mail: privacy-sc@sviluppochimica.it, privacy@federchimica.it), per l'esercizio dei diritti di accesso, rettifica, aggiornamento ed opposizione al trattamento riconosciuti dalla normativa sulla privacy.

Do il consenso Nego il consenso

Al trattamento dei miei dati per finalità di informazione sulle iniziative ed i servizi di SC SVILUPPO CHIMICA SPA e di FEDERCHIMICA.

Luogo e data

Firma dell'interessato