



Camera di Commercio
Arezzo



Arezzo Sviluppo

AZIENDA SPECIALE
Camera di Commercio di Arezzo

CORSO DI FORMAZIONE

“INCREMENTARE IL FATTURATO CON IL PROSPECTING”



8 ore di formazione

Mercoledì 5 aprile 2017 orario 9,00/13,00 - 14,00/18,00

Camera di Commercio – Via Spallanzani, 25 – Arezzo

La competitività dei mercati chiede alle imprese di difendere ed implementare la propria quota di mercato attraverso azioni di sviluppo del proprio parco clienti, anche potenziale (PROSPECT).

Obiettivo del corso

Acquisire le tecniche di individuazione, organizzazione e segmentazione dei *prospect*, definire il piano d'attacco e svolgere efficaci azioni comunicative per attrarre i *prospect*.

A chi è rivolto

Imprenditori, Direttori Commerciali e di Vendita, Capi Area e Venditori Senior, Responsabili Area Sviluppo delle Associazioni di Categoria e Liberi Professionisti.

Programma

- Individuare, organizzare e implementare il database prospect: definire target di riferimento (mercato e/o segmento) e obiettivi, fonti di acquisizione delle anagrafiche, organizzazione e caratteristiche tecniche del database, segmentazione dei prospect per cluster di valore (potenzialità), comportamenti e accessibilità.
- Definire, pianificare e avviare le azioni commerciali più efficaci per ogni cluster identificato: azioni dirette (visita dei venditori, telemarketing / teleselling, e-mailing ...), azioni indirette (event marketing, campagne di prova a condizioni di prezzo straordinarie ...), utilizzo dei social network.
- Valutare il rapporto costi / potenziali risultati delle azioni commerciali individuate: azioni dirette, indirette e dei social network.
- Individuare gli asset da comunicare nello svolgimento delle azioni: aspetti qualificanti da far percepire, confronto vincente con l'attuale status del prospect, gestione della trattativa.
- Svolgere operativamente e aggiornare il piano di prospecting: assegnazione ai canali e alle unità di vendita, definizione degli obiettivi per canali e unità, predisposizione del sistema di controllo dei risultati, aggiornamento del database prospect e dei cluster.

Follow up gratuito telefonico ai partecipanti, su specifica richiesta

Docente Dott. Silvano Magnabosco.

Dopo la laurea in storia dell'impresa, e una lunga esperienza nella formazione, con la conduzione di progetti altamente innovativi, ha operato in Bagaglino Spa, Ipsos Spa e Wolters Kluwer, dove ha guidato numerosi progetti di sviluppo organizzativo, con un focus sulla riorganizzazione dei sistemi distributivi e i canali di vendita. La sua attività di consulente, per tredici anni parallela all'esperienza imprenditoriale nel settore della professional information systems, è rivolta soprattutto alle piccole e medie imprese: business plan e start up d'impresa, razionalizzazione dei processi commerciali e potenziamento della competitività.

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA:
AREZZO SVILUPPO

TEL.: 0575/303849-39-44-53 - FAX: 0575/300953
fo.ar@ar.camcom.it www.arezzosviluppo.it