

## Il processo della vendita nel settore idrotermosanitario

### Codice:

### Descrizione ed Obiettivi:

Conoscere gli strumenti per inserirsi in un contesto commerciale aziendale, acquisire le conoscenze di base per svolgere attività di vendita nel settore idrotermosanitario

### Destinatari:

Addetti alle vendite junior in inserimento aziendale

### Modalità didattiche

L'attività del venditore è molto differenziata, sia per la varietà di prodotti oggetto della vendita, sia per la tipologia dei clienti. Differenziate sono quindi le problematiche relative ai vari canali distributivi, soprattutto per quel che riguarda l'approccio con i clienti.

Il corso si articolerà quindi in due fasi: la prima che introduce e mette in evidenza le differenze sopra esposte, analizzando le varie realtà - interne (L'AZIENDA) ed esterne (IL MERCATO) - in cui il venditore si trova ad operare.- (LO SCENARIO) - la seconda, di natura più operativa, tratterà tutte le fasi del processo della vendita dal contatto con il cliente alla definizione della trattativa e il post-vendita.

Esercitazioni e simulazioni permetteranno al corsista di mettere in pratica le teorie e le procedure presentate.

### Programma

- Le strutture produttive e i canali distributivi.
- La rete di vendita
- Il processo della vendita
- Tecniche di vendita per tipologia distributiva.

### Durata

4 giornate

### Date di realizzazione:

11,12 13, 14 maggio 2010  
orario 9,00/13,00 – 14,00/18,00

### Costi:

1.100 euro + Iva

### Sede:

Civita Castellana  
Presso Centro Ceramica

### Responsabile del progetto:

Stefania Tullo  
Customercare@cerform.it

### Termine ultimo d'iscrizione:

21 aprile 2010