



per l'Uomo, per l'Impresa
Consulenza di Direzione Aziendale

**TATTICHE E COMPORTAMENTI
NELLA
“VENDITA” DEL PREZZO**

- Formazione manageriale -

*Astron Consulenza di Direzione
Brescia, 12 giugno 2014*

IL QUADRO DI RIFERIMENTO E IL PROGRAMMA

Una delle principali criticità di molte imprese e dei manager/key account/venditori chiamati a svolgere attività di sviluppo commerciale è la difesa del **"posizionamento di prezzo"**. Il prezzo (o la tariffa) è sempre più considerato, soprattutto in scenari fortemente competitivi, una leva-chiave di acquisizione e fidelizzazione della clientela; tuttavia esiste il rischio (se giocato molto al ribasso) di erodere fortemente la redditività della propria impresa.

Saper **"difendere"**, prima del prezzo, il **contenuto ed il valore** della propria offerta, richiede davvero tattico-negoziali e buone capacità di comunicazione.

Provate a rispondere alle seguenti domande:

- *quante trattative chiudete solo facendo sconti sull' offerta iniziale?*
- *vi siete mai chiesto se il prezzo/tariffa sia l' unica "leva" per acquisire un nuovo cliente?*
- *come partite in una trattativa, dal punto di vista tattico, per chiudere al miglior prezzo per voi?*
- *quanto siete bravi nel convincere il cliente della qualità/specificità della vostra proposta?*
- *avete mai pensato a differenziare la vostra offerta, in modo da avere maggior successo con quei clienti che chiedono un buon rapporto qualità-prezzo?*

***Ritenete che le vostre risposte portino a ritenere utile
investire un po' di tempo per approfondire questa problematica?***

OBIETTIVI DEL CORSO:

- Costruire una chiave di lettura e di interpretazione relativamente al prezzo quale fattore di successo/insuccesso nelle trattative di vendita
- apprendere e sperimentare tattiche negoziali e comportamentali per chiudere una trattativa al miglior "valore contro prezzo".

Temi chiave della giornata:

- Posizionamento di mercato e strategia commerciale-di comunicazione
- Come proporre le "funzioni d'uso" del prodotto/servizio ai fini della differenziazione
- L' analisi della propria forza contrattuale
- Come "giocare" da posizioni di relativa debolezza della forza contrattuale
- Le fasi che precedono la "vendita" del prezzo
- Modelli quantitativi di composizione del prezzo e del valore
- I fattori "endogeni" (interni a chi compra) alla base della "percezione" del prezzo:
 - bisogni, motivazioni, potere d' acquisto, valutazione del venditore
- I fattori "esogeni":
 - il posizionamento di marca e di offerta, la tecnologia, la qualità del servizio ecc.
- Linee guida strategiche nella negoziazione sul prezzo
- Tattiche di vendita/negoziazione del valore economico dell' offerta.

DIDATTICA E MODALITA' REALIZZATIVE

Il corso, della durata di 1 gg. (**12 giugno 2014**), prevede una didattica di tipo attivo ed in parte “contestualizzata”, con l’utilizzo di:

- esercitazioni e lavori di gruppo
- case history
- analisi guidate sul processo di vendita in riferimento ai profili target dei clienti
- brevi concettualizzazioni ecc.

Si prega di confermare l’adesione via fax o via e-mail a:

**ASTRON - CONSULENZA DI DIREZIONE, Via Rugabella, 1 - 20122 Milano,
Tel. 02/8056648 - Fax 02/72010431, E-mail: info@astronconsulting.it.**

Il seminario si svolgerà presso: OFFICINA FORMAZIONE Gruppo DPS- via B. Buozzi 1/A-BRESCIA.

La quota individuale di iscrizione è di € 300,00 + IVA. Tale importo è comprensivo del materiale didattico e bibliografico, della colazione di lavoro e dei coffe-break. Si prega di effettuare il versamento della quota in fase di iscrizione. (CARIPARMA - Agenzia 1 Milano - Cod. IBAN: IT70M0623001629000043122030 - Astron Consulenza di Direzione.)

Il Seminario è a numero chiuso; le eventuali rinunce dovranno essere comunicate almeno 10 giorni prima della data di inizio; oltre tale data sarà fatturata l’intera quota.

DATI ANAGRAFICI PER SINGOLA PARTECIPAZIONE:

Nome e cognome:.....

Società:.....

Indirizzo:..... CAP:..... Città:..... Prov:.....

Tel:..... Fax:..... E mail:.....

Posizione aziendale:.....

Partita IVA (per fatturazione):.....