

## 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.**

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

**Individuare e 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 2024