

ASSOLOMBARDA SERVIZI
SOCIETÀ BENEFIT

KEY ACCOUNT MANAGER

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

L’evoluzione del cliente e dei suoi comportamenti obbliga il venditore ad adattarsi e a modificare il proprio approccio alla trattativa. Riuscire a ragionare in termini strategici e di obiettivi della trattativa è ormai essenziale. In questo corso, con le tecniche e l’analisi di casi concreti, si vedrà come si costruisce il corretto piano di azione per chiudere con successo una trattiva, come si determinano gli obiettivi in funzione delle proprie aspettative e come si sostengono le proprie ragioni con il cliente strategico.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

- La vendita negoziale ©: cos’è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi © e i suoi vantaggi
- Conoscere sé stessi, la concorrenza e il cliente
- Il ruolo del key account manager
- La comunicazione efficace
- La mappa della struttura decisionale
- I ruoli d’acquisto: dall’influenzatore al controllore
- Differenza tra relazione e forza negoziale
- Come creare valore per il cliente
- Il concetto di qualità per il buyer
- I motivi di acquisto del cliente
- La matrice difficoltà/importanza per l’analisi del cliente
- La preparazione della trattativa
- La gestione del tempo
- Differenza tra strategia e tattica
- Ragionare la trattativa con la scheda OAR©
- L’importanza della definizione degli obiettivi dell’accordo
- La determinazione degli aspetti non negoziabili
- Listini, prezzi e rinnovi contrattuali
- Come definire un obiettivo contrattuale
- Come valutare la convenienza dell’accordo
- Il cliente in posizione dominante
- L’argomentario di vendita: il manuale delle best practices
- I 6 punti chiave dell’argomentario
- Simulazioni e analisi di casi concreti

OBIETTIVI FORMATIVI

- Portare il venditore a preparare la trattativa in tutte le sue fasi
- Trasmettere le tecniche per la gestione efficace della trattativa
- Fornire le tecniche per gestire le pressioni in fase di trattativa
- Fornire dei criteri per valutare la convenienza dell'accordo

DESTINATARI

Responsabili commerciali, responsabili vendite, area manager e export manager, venditori.

DOCENTE

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

NOTE

Il corso ha durata di 16 ore suddivise in 4 lezioni da 4 ore ciascuna.

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc e smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)
Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)
Martina Gasparini (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

DATE E PREZZI

Key Account Manager

Live Webinar

Edizione di: Giugno 2027
Durata: 16 ore
Scheduling:
22/06/2027 dalle 14:00 alle 18:00
24/06/2027 dalle 14:00 alle 18:00
29/06/2027 dalle 9:00 alle 13:00
01/07/2027 dalle 9:00 alle 13:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 960.00 + IVA
Quota associato: € 800.00 + IVA
Sconto del 10% dal secondo partecipante
Sede: Aula Virtuale -