

SOLUZIONI PER L'IMPRESA



Seminari di **formazione** avanzata su temi di management e consulenza per **aziende**, enti e **professionisti**.

Organizza **Sapim**, leader da più di trent'anni nella **consulenza** per il management e i servizi alle **imprese**.

SAPIM
SAC COOP.

SAPERE, COMUNICAZIONE, IMPRESA

via Monteverdi 6/b Forlì
tel. 0543 785411 - fax 0543 781134
www.sapim.it - info@sapim.it
C.F. / P.I. 00700740400

SVILUPPARE VENDITE E PIANI COMMERCIALI

L'obiettivo • Collocare le vendite in una posizione di cliente interno rispetto al marketing permette di sviluppare obiettivi commerciali, modalità di azione e indicatori di performance che facilitano le azioni di vendita. Con questo corso acquisirete le competenze per identificare nuovi prospetti trasformandoli in clienti e misurare la qualità della relazione coi clienti acquisiti.

- **Nuovi clienti:** trovarli e mantenerli
- **Negoziazione:** gestirla con efficacia
- **Controllo delle vendite:** tecniche di analisi
- **Vendita consulenziale:** i clienti strategici
- **Marketing e vendite:** capire i processi decisionali

A chi è rivolto • Alle aziende che vogliono rafforzare la propria rete vendite, migliorando i rapporti già avviati e aumentando il proprio potenziale di vendita attraverso lo studio mirato del mercato, dei propri punti di forza e delle opportunità da cogliere.

Quando • Martedì 25 maggio, ore 9-13 • 14-18
Dove • Centro Engel, via Ravennana 407 • Forlì
Durata • 8 ore **Costo** • euro 280,00 + IVA (pranzo incluso)
(sconto 15% per cooperative e Onlus)

Docente • Prof. Nicola Tomesani

Opera dal 1989 nella consulenza e nella formazione manageriale, con particolare riguardo ai temi dell'area commerciale e del marketing dei servizi. Oltre a essere il responsabile dell'Osservatorio Econstat sul turismo sportivo in Italia, è professore di analisi competitiva all'Università di Bologna e di marketing dello Sport all'Università di San Marino. È inoltre docente della Business School del Sole 24 Ore e della Scuola dello Sport del CONI. Ha lavorato tra gli altri per: Adecco, Barilla, Carisbo, Crif, Ducati, Enel, Ferrari, Hera, Lega basket serie A, Lega Volley A, Luxottica, Mazda, Mediaset, Metis, ONU, Panini, Publitalia, Tim, Unibanca, Vodafone

Informazioni e iscrizioni • **SAPIM**
dott.ssa Serenella Vasini
tel. 0543 785453 • fax 0543 781134 • formazione@sapim.it

SVILUPPARE VENDITE E PIANI COMMERCIALI



MARTEDÌ 25 MAGGIO 2010
H. 9-18, C/O CENTRO ENGEL
VIA RAVEGNANA 407 • FORLÌ



DATI ANAGRAFICI

NOME _____
 COGNOME _____
 INDIRIZZO _____
 N.CIVICO _____ CAP _____
 CITTÀ _____ PROVINCIA _____
 TELEFONO _____
 FAX _____
 E-MAIL _____
 DATA DI NASCITA _____
 PROFESSIONE _____
 AZIENDA _____

DATI PER LA FATTURAZIONE

AZIENDA _____
 ATTIVITÀ _____
 PARTITA IVA _____
 C. FISCALE _____
 INDIRIZZO _____
 N.CIVICO _____ CAP _____
 CITTÀ _____ PROVINCIA _____
 TELEFONO _____
 FAX _____
 E-MAIL _____

1. ISCRIZIONE: L'iscrizione si intenderà perfezionata al ricevimento della presente scheda, compilata in ogni sua parte, firmata e sottoscritta unitamente al dispositivo di bonifico per l'importo relativo al corso scelto. In caso di mancata conferma dell'avvenuto pagamento l'iscrizione non verrà considerata valida.

La quota deve essere versata a mezzo Bonifico bancario intestato a:

SAPIM SOC. COOP.
IBAN IT 60 C 03127 13200 00000000060

CAUSALE: ISCRIZIONE CORSO FORMAZIONE AVANZATA
 (RIPORTARE IL NOME DEL CORSO SCELTO).

Al ricevimento della quota di iscrizione verrà emessa la fattura corrispondente, intestata secondo le indicazioni fornite. La fattura verrà consegnata all'avvio del corso.

Nome corso: Sviluppare vendite e piani commerciali
 Importo versato _____
 Note _____

**N.B. ALLEGARE L'ATTESTAZIONE
 DEL BONIFICO EFFETTUATO E INVIARE
 AL FAX 0543 781134
 O ALL'EMAIL: FORMAZIONE@SAPIM.IT**

2. RECESSO • Non è previsto il rimborso della quota versata. In caso di impossibilità a partecipare è possibile sostituire la persona iscritta previa comunicazione dei dati del nuovo partecipante a mezzo fax al numero 0543 781134 o via e-mail all'indirizzo formazione@sapim.it entro 2 giorni dalla data del corso.

3. VARIAZIONE DI PROGRAMMA • In caso di forza maggiore, Sapim soc. coop. si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato dandone tempestiva comunicazione ai partecipanti; in tal caso l'importo versato verrà considerato valido per la partecipazione alla data successiva stabilita per lo stesso corso o per altri corsi organizzati da Sapim. Per esigenze organizzative ed al fine della buona riuscita del seminario, la data e la sede dello stesso potranno essere cambiati dall'organizzatore dando congruo preavviso al partecipante.

FIRMA _____

PRIVACY: Le informazioni raccolte saranno inserite nella nostra banca dati e utilizzate per l'invio gratuito e non impegnativo di documentazione sui corsi organizzati da Sapim soc. coop. ai sensi dell'art. 13 del D.L.gs 196/2003. Si autorizza ad utilizzare nel nostro materiale promozionale testimonianze, fotografie ed immagini in cui il partecipante venga ripreso durante i seminari.

FIRMA _____

