

6- 7- 8 -11-12 Giugno 2018

Creazione di impresa: “L’ importanza di saper vendere”

- Le strategie per massimizzare il profitto -

Programma

Gli argomenti:

1. Il processo di vendita
 - Struttura e definizione
 - Le fasi
 - Gli obiettivi
 - Le relazioni con i risultati aziendali
2. Il funnel di vendita
 - Definizione
 - Le relazioni con le fasi di vendita
 - Gli stadi
3. Il processo di acquisto
 - Relazioni con la vendita
 - Cosa cerca il cliente
4. Il concetto di prezzo
 - Definizione
 - Il ruolo nel marketing mix
 - Gli elementi per la sua determinazione
 - Il limiti
5. Le strategie di scomposizione del processo di Vendita
 - Definizione degli elementi chiave
 - Le relazioni con le fasi di vendita
 - Fattori chiave per lo sviluppo
6. Strumenti utili

Gli argomenti verranno suddivisi sulle 5 giornate previste per un totale di 24 ore formative.

Metodologia didattica: fortemente interattiva ricorrendo anche a esempi pratici, lavori di gruppo e simulazioni.

Per maggiori informazioni:

Ufficio Sviluppo Imprenditoriale
Dott.ssa Paola Laurenzi
Camera di Commercio di Lucca
Corte della Campana, 10 - 55100 Lucca
Tel. +39-0583-976.657 - Fax +39-0583-199.99.82
e-mail:sviluppo.imprenditoriale@lu.camcom.it