

# SUPSI

## Successful Sales

Giovedì 14 dicembre 2017, ore 16:00  
Centro Eventi  
Via Industria 2, 6814 Cadempino

sales



## Presentazione

Durate questo work elaboreremo i punti chiave per avere successo commerciale B2C/B.

Temi:

- Il tuo USP prodotto, servizio, aziendale e personale
- Market Intelligence
- Offerte, value proposition e value sales
- Preparare un incontro
- Approccio tattico alle necessità del cliente
- Saluto/presentazione/comunicazione verbale non verbale – emotional sales
- Story telling , story selling / Slides / Disegnare / Prospetto / altro
- Reclamo sul prezzo! Il cliente non vuole acquistare il mio prodotto/servizio/prestazione

L'obiettivo sarà quello di acquisire nuovi input e idee, concetti e strategie elaborate tra tutti i partecipanti. Tutti usciranno con un bagaglio di conoscenze che potranno utilizzare immediatamente.

Ti dovrai armare di carta e penna per prendere appunti e tanta voglia all'apertura e cooperazione con il gruppo. I bullet point elaborati i sul flip chart saranno ripresi con fotocamera e inviati per email.

## Destinatari

Professionisti, CEO, Sales Manager, Business Developer, Start – up's, e tutti coloro che cercano un maggiore successo commerciale.

## Informazioni

SUPSI, Dipartimento tecnologie innovative  
Galleria 2, CH-6928 Manno  
T +41 (0)58 666 66 76  
dti.fc@supsi.ch, www.supsi.ch/dti

## Relatore

*Alessandro Beretta:*

Ha maturato esperienze professionali in incarichi come "business development manager" per importanti aziende assicurative, banche – assurance e della new economy.

Gli ambiti lavorativi, multiculturali, innovativi e l'utilizzo di metodologie di lavoro e di pensiero al di fuori degli schemi abituali hanno marcato sicuramente il suo pensiero.

Sales trainer della Markus Waser Academy AG, Männedorf. Ha formato consulenti in vari ambiti "sales" e dato consulenze sulle modalità di gestione della rete commerciale.

## Programma

16.00 Saluto/Benvenuto

Claudio Rolandi, Professore Aggiunto, SUPSI  
Antonio Bassi, PMP®, SUPSI,  
Responsabile del Master in Project,  
Program e Portfolio Management

16.10 Breve introduzione e formazione gruppi di lavoro

16.15 Cosa mi aspetto da questo workshop

16.30 Inizio workshop

17.45 Pausa caffè

19.00 Termine del workshop

19.10 Network & Aperò

## Iscrizioni

Entro il 5 dicembre 2017, scrivendo a dti.fc@supsi.ch oppure compilando il form online

## Costo

CHF 50.–

La partecipazione è gratuita per tutti gli iscritti a un percorso formativo CAS, DAS e MAS SUPSI in corso.

## Osservazioni

L'evento dà diritto a PDU: 2,5 - Strategic