



MAGGIO 2014

MODULO 1	<i>Comunicare per vendere</i>
DATA	07 Maggio 2014
ORARIO	09:15 - 13:15
CONTENUTI	<ul style="list-style-type: none"> - Le regole fondamentali della comunicazione: comunicazione ad una via e comunicazione a due vie - Feed back ed Ascolto attivo: come capire le vere esigenze del cliente e ridurre le incomprensioni - I sabotatori della comunicazione: gestire le criticità nelle relazione con il cliente - La psicologia dei clienti nelle 5 fasi di una trattativa di vendita - La congruenza nel linguaggio utilizzato con il cliente: verbale, non verbale, paraverbale - Le argomentazioni persuasive nella fase della proposta al cliente - La gestione della comunicazione in una riunione commerciale con il cliente
DOCENZA	Francesca Mercuri (Consulmarche Risorse Umane Srl)
SETTORI TARGET	Olio di oliva, Wine&Spiritis, Food&Beverage, Tourism
UTENTI TARGET	aziende matricola e aziende internazionalizzate
MODULO 2	<i>Come vendere in Giappone</i>
DATA	12 Maggio 2014
ORARIO	09:00 - 12:00
CONTENUTI	<i>Analisi Paese in termini di trend settoriali, abitudini d'acquisto, abitudini di consumo, canali distributivi e relative articolazioni, quote di mercato, prezzi medi di vendita, prassi consuetudini regimi e regole nelle procedure di importazione/ingresso merci nei confini nazionali</i>
DOCENZA	<i>Maurizio Favaro, Germano Franceschin, Massimiliano Moresco</i>
SETTORI TARGET	<i>Olio di oliva, Wine&Spiritis, Food&Beverage</i>
UTENTI TARGET	<i>aziende matricola e aziende internazionalizzate</i>
MODULO 3	<i>Come vendere in Francia</i>
DATA	19 Maggio 2014
ORARIO	09:30 - 12:30
CONTENUTI	<i>Analisi Paese in termini di trend settoriali, abitudini d'acquisto, abitudini di consumo, canali distributivi e relative articolazioni, quote di mercato, prezzi medi di vendita, prassi consuetudini regimi e regole nelle procedure di importazione/ingresso merci nei confini nazionali</i>
DOCENZA	<i>Maurizio Favaro, Germano Franceschin, Massimiliano Moresco</i>
SETTORI TARGET	<i>Olio di oliva</i>
UTENTI TARGET	<i>aziende matricola e aziende internazionalizzate</i>
MODULO 4	<i>Come vendere in Gran Bretagna</i>
DATA	28 Maggio 2014
ORARIO	09:30 - 12:30
CONTENUTI	<i>Analisi Paese in termini di trend settoriali, abitudini d'acquisto, abitudini di consumo, canali distributivi e relative articolazioni, quote di mercato, prezzi medi di vendita, prassi consuetudini regimi e regole nelle procedure di importazione/ingresso merci nei confini nazionali</i>
DOCENZA	<i>Maurizio Favaro, Germano Franceschin, Massimiliano Moresco</i>
SETTORI TARGET	<i>Olio di oliva, Wine&Spirits, Food&Beverage</i>
UTENTI TARGET	<i>aziende matricola e aziende internazionalizzate</i>