

Costruire fiducia e valore nel B2B: strategie per vendite di successo

INIZIO CORSO: martedì 11 marzo 2025

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 9.00 alle ore 13.00

**SEDE: Centro Formazione Esac
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)**



Panoramica corso:

Vendere nel contesto B2B è un processo articolato che richiede strategie specifiche e competenze avanzate. Gli acquirenti istituzionali non si limitano a decisioni razionali, ma sono influenzati da molteplici fattori, compresi i rapporti di fiducia, la percezione del valore e le dinamiche interne ai team decisionali.

Questo corso è progettato per imprenditori e professionisti che desiderano migliorare le proprie capacità di individuare, profilare e segmentare i clienti aziendali e di impiegare adeguate tecniche di vendita.

Obiettivi del corso:

Fornire ai partecipanti competenze avanzate per individuare e profilare i clienti aziendali, gestire trattative lunghe e complesse e costruire un'immagine aziendale forte nel mercato B2B.

Argomenti trattati:

- Individuazione delle aziende potenziali e clienti: tecniche di ricerca e analisi del mercato.
- Profilazione e segmentazione B2B: utilizzo di dati e strumenti per definire i clienti target e le DMU.
- Gestione delle Decision Making Unit (DMU): identificare i responsabili acquisti, dirigenti e titolari, comprendere le loro dinamiche decisionali.
- Costruzione e gestione dell'immagine aziendale: valorizzare l'identità aziendale attraverso strategie di branding e comunicazione.
- Gestione della trattativa B2B: come affrontare processi decisionali lunghi e complessi, mantenendo il controllo del percorso.
- Le leve di comunicazione nel contesto B2B: strumenti e canali per costruire fiducia e trasmettere valore.

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative finanziate dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

Destinatari:

Il corso è rivolto a:

- Imprenditori e responsabili commerciali nel settore dei servizi e dei beni industriali
- Venditori di soluzioni B2B, come software gestionali, CRM, servizi di noleggio e beni destinati a negozi e grossisti
- Titolari e collaboratori di aziende che operano nel mercato B2B e desiderano migliorare le proprie strategie di vendita.