



Vendere su commessa - dall' 8 marzo 2023

Data

- **8 marzo ore 9.00 -13.00 VENDERE Individuare, comunicare, paragonare il valore**
- **15 marzo ore 9.00 -13.00 VENDERE Individuare, comunicare, paragonare il valore**
- **29 marzo ore 9.00 -13.00 LANCIARE Il passaggio di consegne Vendite/Acquisti**
- **5 aprile ore 9.00 -13.00 LANCIARE Il passaggio di consegne Vendite/Acquisti**
- **13 aprile ore 9.00 -13.00 GESTIRE Dal progetto all'analisi dei margini**
- **20 aprile ore 9.00 -13.00 GESTIRE Dal progetto all'analisi dei margini**

Online con Zoom

Durata

24 ore complessive

Destinatari

Responsabili Acquisti, Vendite, Marketing, Commerciale, Product Manager, Responsabile Qualità, Imprenditori

Obiettivi

Le aziende che lavorano su commessa hanno esigenze particolari: il ciclo di vendita ha una durata temporale superiore; calcolare prezzi e margini è più difficile; una volta acquisito l'ordine e lanciata la commessa, è necessario tenere sotto controllo aspetti diversi e coordinare più funzioni, che devono collaborare in modo dinamico per reagire alle variabili del mercato, del cliente, e anche a quelle interne.

Ci sono passaggi delicati da gestire, come il trasferimento delle informazioni dalla funzione commerciale, che ha venduto, alla funzione acquisti che deve reperire i componenti (Handover).

- Per questi motivi abbiamo pensato a un percorso formativo per aziende che lavorano "su misura", ovvero su specifica richiesta del cliente

VENDERE

Individuare, comunicare, paragonare il valore

- Oltre la solita scheda tecnica: la tabellina CVB su tre colonne - per esprimere al meglio Caratteristiche-Vantaggi del prodotto ei relativi Benefici per il cliente
- Chi ufficio apprezza il beneficio: ufficio acquisti, tecnico, utilizzatore? Interlocutori diversi, benefici diversi: la quarta colonna della CVB
- Le 4 categorie di benefici: efficacia, efficienza, sicurezza, sostenibilità
- Comunicare il valore: rappresentazioni grafiche della tabellina CVB per preparare le trattative commerciali
- Il prezzo del mio prodotto è davvero più alto della concorrenza? Come stimare le differenze tra prodotti comparabili grazie all'analisi Fishbein
- Prezzi e concorrenza: il valore economico totale (macchinario, ricambi, consumi, ecc.)
- La CVB comparativa (rispetto alla concorrenza)

LANCIARE

Il passaggio di consegne vendite/acquisti

- Come gestire lo scambio di informazioni di progetto da Sales a Procurement, in modo chiaro, conciso e in forma accessibile con passaggi di consegna organizzati e ben strutturati
- L'importanza del timing; anticipare l'handover in fase di predefinizione per prevenire problematiche della fase di esecuzione
- Come svolgere un'analisi contrattuale per rilevare criticità, risolvere problemi realizzativi e programmare interventi di maintenance ad hoc
- Impostare note di consegna con informazioni formalizzate e non presunte: l'elenco delle tappe principali e dei futuri check point (comprese le riunioni di aggiornamento del team e dello stato), rapporti di stato di avanzamento (inclusi gli ultimi verbali della riunione del progetto), le preferenze del cliente, le attese, i vincoli e le criticità della fase esecutiva e di approvvigionamento.

GESTIRE

Dal progetto all'analisi dei margini

- Conoscere e tracciare le marginalità dei diversi prodotti, per mettere a punto, e se è il caso, rivalutare l'offerta complessiva
- Riprogettare il sistema incentivante dei venditori con il fine di premiare i comportamenti virtuosi per quanto riguarda prezzi e margini
- Individuare nuovi ruoli con il compito di presidiare la marginalità e i sistemi di pricing
- Ripensare il business model e le catene distributive

Docenti

Federica Dallanoce, Vicepresidente ADACI Associazione Italiana Acquisti e Supply Management

Cristina Mariani, Professore a contratto Master 'Account & Sales Management' Università Cattolica Milano

Patrizia Saviolo, docente e consulente di direzione

Quota di partecipazione

€ 800,00 + IVA/partecipante

Iscrizioni

Segnalare l'iscrizione entro **il 17 febbraio 2023**

Contatti

Roberta Porro, Area Comunicazione e Marketing