



## MARKETING E CONSULENZA COMMERCIALE NEL SETTORE ENERGETICO

Cod.09

### **Obiettivi e destinatari**

Il modulo fornisce un percorso formativo completo per creare competenze e mentalità commerciale orientata ai bisogni del cliente. I partecipanti impareranno gli strumenti teorici e pratici sulla negoziazione più che alla vendita “vecchia maniera”, molto efficace nel B2B e dove la componente tecnologica e innovativa dei prodotti e servizi costituisce leva di vendita, come ad esempio nel settore delle energie rinnovabili ed efficientamento energetico. La filosofia del corso è la cosiddetta “Win-Win” dove raggiunge il proprio risultato soddisfacente, in “relazione” con il cliente, anche attraverso la cura Post-Vendita. I destinatari del corso sono tutti coloro che operano in unità commerciali di aziende del settore energetico, consulenti commerciali e/o coloro che a vario titolo hanno contatti con i prospects e/o clienti (manager inclusi), nelle varie fasi di vendita.

### **Contenuti teorici**

- Il Consulente Commerciale per le energie rinnovabili e l'efficientamento energetico
- Approcci alla vendita per differenti tipologie di prodotto/servizio, obiettivo win/win
- Le Obiezioni: alleate per comprendere la trattativa e la mentalità della controparte
- I livelli di pensiero (Dilts): le convinzioni sono strettamente legate al successo o insuccesso
- Comunicare con la Programmazione Neuro Linguistica
- Case History del settore Energia

### **Contenuti pratici**

- Role-Playing con particolare attenzione per le tecniche, giochi interattivi
- Realizzare due “piramidi dei bisogni” (Maslow): una personale e una professionale
- Realizzare uno schema secondo i “livelli di pensiero” (Dilts)
- Lavoro di gruppo: scrivere un “Obiettivo ben formato” e la strategia per raggiungerlo
- Lavoro di gruppo: strutturare una rete commerciale e organizzare il lavoro.
- Strutturare un iter di vendita con previsione di Obiezioni.

### **Durata**

- 16 ore (2 giorni) in aula comprensive di lezioni frontali, esercitazioni pratiche e casi concreti

### **Docenti**

- Per. Comm. Patrizio Minoliti (<https://www.linkedin.com/pub/patrizio-minoliti/76/791/351>)

Esposizione voce e video

Esercitazioni pratiche

Casi studio

Prove in laboratorio

Test di verifica finale

Attestazione di frequenza