

Vendiamo mele o container?

Il ruolo del commerciale nel mondo della logistica: strumenti e best practices

Venezia, 28 aprile 2015 ore 09.00-13.00, 14.00-18.00

Sede: CFLI – zona portuale Santa Marta, Fabb. 16 - Venezia

Obiettivi

Il corso ha la finalità di illustrare l'evoluzione del ruolo commerciale nel settore logistico, fornendo ai destinatari strumenti operativi per arricchire le proprie performance e per valorizzare le proprie competenze tecniche nello sviluppo e nella gestione delle relazioni con i clienti.

Simulazioni

Il programma, incentrato su sessioni di role playing e discussione di case studies, culmina nel confronto diretto tra domanda ed offerta di servizi logistici: due manager esperti saliranno sul ring per mettere in vetrina criticità ed opportunità del processo di negoziazione.

Contenuti

- » **CONTESTO:** Logistica e trasporti – Supply Chain – Evoluzione del venditore di servizi logistici – Il mercato italiano
- » **SPECIFICITA':** Chi è il venditore di servizi logistici? - Interfacce aziendali – Competenze specifiche
- » **PROFESSIONALITA':** Il cliente e il colloquio commerciale – La comunicazione – Presentazione e quotazioni – Gli strumenti della vendita
- » **PERFORMANCE:** Valutazione e monitoraggio della performance di vendita – Strategie di vendita – Time management

- » **RISORSE :** Tipologie comportamentali – Personalità e propensione all'acquisto – Definizione degli obiettivi di vendita – Modeling: esperienze di successo - Call to action: firma il contratto

Destinatari

Il corso è rivolto a tutti coloro che già operano nel mondo della logistica, in ruoli commerciali e non, e si interfacciano con una platea differenziata di clienti, contraddistinti da dimensioni, organizzazione ed esigenze diverse. Il percorso formativo fornirà indispensabili strumenti comunicativi e negoziali a:

- » Operatori logistici
- » Spedizionieri
- » Aziende di trasporto
- » Terminal portuali o terrestri
- » Agenzie marittime.

Inoltre, il corso è utile ai professionisti che vogliono avvicinarsi al mondo della logistica ed in particolare sono interessati ai suoi aspetti commerciali.

Quota d'adesione

Quota: 500 € + Iva e 400 € + Iva per iscritti Assologistica

Vendiamo mele o container?

Il ruolo del commerciale nel mondo della logistica: strumenti e best practices

Relatore:

Giulia SMANIOTTO



Giulia si occupa di sviluppo aziendale e di vendita da 15 anni. Ha maturato esperienze di business, sia all'interno di organizzazioni strutturate, che da imprenditore. Dal 2005 opera nel settore della Logistica, gestendo incarichi commerciali e di management per aziende con attività di Spedizionieri Internazionali, Corrieri Espressi, Trasportatori via terra e via intermodale.

zionieri Internazionali, Corrieri Espressi, Trasportatori via terra e via intermodale.

Alla sua formazione universitaria in Economia, affianca un percorso di aggiornamento costante sui temi dello Sviluppo Personale, Empowerment, la Comunicazione, la Neuro-Linguistica.

In qualità di coach, conduce gruppi e percorsi individuali per l'analisi e il miglioramento della performance personale e professionale.

In qualità di consulente, collabora con Enti ed Aziende nell'ambito di progetti di Organizzazione Aziendale, di Logistica e di Business Development.



CFLI

Per informazioni:
CFLI - Consorzio formazione
logistica intermodale

Tel. 041 53 34 155/56
Fax 041 55 34 157
info@logisticsacademy.it
www.logisticsacademy.it

In collaborazione con:



www.masterlogistica.it