

Organizzato dalla Commissione:

Sales Engineer 4.0

Una professione per Ingegneri

Organizzatori della Commissione: Ing. Carlo Montecchi, Ing. Davide Boscardin

Obiettivi del corso : La vendita ha spostato il suo baricentro verso **il cliente** e verso **la soddisfazione delle sue necessità** ed il ruolo del **professionista nelle vendite** si è trasformato in molti casi **da venditore a consulente**. Per questo al venditore si preferisce, sempre più frequentemente, una **nuova figura professionale** che potremmo identificare come **Sales Engineer 4.0**

Il **Sales Engineer** deve abbinare alla **profonda conoscenza del prodotto, lo studio delle applicazioni dove viene utilizzato e la ricerca delle necessità esplicite ed implicite del cliente** diventando così un supporto tecnico commerciale a 360°.

Il Consulente Tecnico diviene un **Professionista delle Vendite** e un **senso delle tendenze del mercato**. Le capacità professionali dell'Ingegnere devono essere integrate con **nuove competenze hard e soprattutto soft** per contribuire alla **crescita della propria azienda** e a quella delle **aziende dei clienti**.

Svolgimento del Corso: Il corso si svolgerà in presenza presso la sede dell'Ordine degli ingegneri di Modena (**Sala Master**) nelle giornate: 19/03, 26/03, 09/04, 30/04 dalle ore 9:00 alle ore 16:00. Durante il corso sarà distribuito un «fast lunch» per una breve pausa.

Docenti: Ing. Carmine Ciriaco (Esperto di Marketing e Vendite Tecnico commerciali nel B2B)
Ing. Pananti Ivan (Esperto di Project Management)
Ing. Guidetti Alessandro (Esperto di Project Management)
Michele Fazzalari (Esperto di Marketing Analitico, Strategico e in Vendite Tecniche)

Programma didattico

1° Incontro 19/03/2022: Dal Tecnico Commerciale al Sales Engineer

Il ruolo del tecnico commerciale all'interno delle aziende. Ingegneri nel pre-Sales e post-Sales, ma possiamo osare di più: la Vendita. Focus sulla vendita B2B di prodotti tecnici. Nel pomeriggio si svolgeranno esercitazioni pratiche

2° Incontro 26/03/2022: La Comunicazione

La conoscenza non è nulla se non sappiamo comunicarla. L'importanza del padroneggiare la comunicazione per trasmettere la totalità dei contenuti che si vuole comunicare. La relazione con i Clienti La gestione degli stakeholder durante il progetto e nel post vendita cenni agli strumenti di gestione

Nel pomeriggio si svolgeranno esercitazioni pratiche

3° Incontro 09/04/2022: Il Marketing Mix

Cosa vendiamo? Comprendiamo come essere professionisti nella vendita attraverso una analisi del marketing mix. I competitor, la posizione sul mercato ed i prodotti sostitutivi.

Nel pomeriggio si svolgeranno esercitazioni pratiche

4° Incontro 30/04/2022: La Trattativa

Le fasi della trattativa. Chi è al tavolo? Arrivare preparati, sempre. Oltre la trattativa: la gestione continua del cliente, cenni sugli strumenti CRM. Durante la giornata si faranno varie simulazioni.

Per Iscriverti

E' obbligatoria l'iscrizione attraverso il portale: www.iscrizioneformazione.it a **partire dal 24/02/2022**

Quota di partecipazione all'evento: **€ 146,40 (€120+ IVA)**

Il corso è aperto a tutti gli ingegneri iscritti ad un Ordine.

Per motivi organizzativi è gradita l'iscrizione entro il **09 Marzo 2022. I posti sono limitati a max 20 partecipanti per permettere efficaci esercitazioni e per motivi di sicurezza sanitaria.**

In caso di provvedimenti restrittivi da parte delle autorità sanitarie che impediscano temporaneamente eventi in presenza il corso verrà rimandato al mese successivo.

In caso di necessità si prega di contattare la segreteria dell'Associazione: 059 2056370 associazione@ing.mo.it

Per accedere all'aula **obbligatorio esibire il Green Pass** (Green Pass rafforzato per gli over 50), **e indossare la mascherina.**

Il corso si terrà c/o Sala Master, Dipartimento di Ingegneria E. Ferrari, via Vivarelli 10 - ingresso MO27

La partecipazione ad almeno il 90% delle ore di durata complessiva del corso e il superamento del test finale darà diritto all'acquisizione di **n.24 CFP**. Obbligatoria la firma di presenza e l'indicazione dell'orario all'ingresso e all'uscita.