Seminario - SE 303

Buying center strategy nei mercati complessi

Iniziativa ON Demand

Durata: **2gg**

Date: Iniziativa attivabile a richiesta con un minimo di 4 partecipazioni.

Prezzo: **€ 1.300,00** (per partecipazione)

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Un'immersione nel mondo "acquisti" o "procurement" che guida ormai le strategie commerciali delle aziende:

- cos'è un Buying Center
- chi sono i membri dei Buying Center
- quali sono i loro ruoli
- quali sono le dinamiche che influenzano le decisioni prese dai Buying Center

A chi è rivolto

- Direzione commerciale
- Direzione marketing
- Marketing manager
- Responsabili marketing
- Product manager e funzioni di marketing operativo
- Business development manager

Obiettivi

- Capire come funziona il Buying Center
- Imparare a mappare il Buying Center
- Realizzare e gestire strumenti di mappatura e controllo

Contenuti

- Vendita e sistema di relazioni
- Come mappare l'organizzazione
- Il modello dei ruoli e gli elementi caratterizzanti e distintivi
- La strategia di relazione a supporto della vendita
- Il comportamento d'acquisto
- Mappa delle variabili e strategie di riposizionamento

Prosegue -->

Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci

Sperimenterete

- Didattica interattiva e coinvolgente con simulazioni, esercitazioni pratiche e momenti di contestualizzazione sugli esempi dei partecipanti
- Dibattito, confronto e condivisione delle esperienze per assicurare la massima integrazione tra contributi teorici e il vissuto nella realtà aziendale

Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci