

TADI S.r.l
Via Amman 2,
Cordenons (PN)

+39 0434 544154
info@tatriumphadler.it
www.tatriumphadler.it



TA

Scuola di Formazione

**Una proposta
di formazione
per crescere insieme.**



/// JOIN THE BIZ ▶▶

TA Triumph-Adler



Perché una Scuola di Formazione: 5 buoni motivi

- 1 I bisogni dei clienti cambiano rapidamente.
- 2 La struttura della concorrenza si modifica continuamente.
- 3 La tecnologia vola.
- 4 Le leggi sono in continuo cambiamento.
- 5 I costi possono essere pericolosi (se fuori controllo).



I cardini della Scuola TA

Obiettivo

Affiancare i Dealer TA nell'affrontare con successo il mercato ICT degli MFP.

Linee guida

- Fare informazione e formazione
- Trasformare e insegnare
- Dare strumenti pratici da usare subito
- Fare in modo che sia tutto allineato tra strategia, organizzazione, marketing, vendite e post - vendita e tutte le altre funzioni.

Il Comitato guida

Professori universitari di marketing industriale e formatori guideranno i piani formativi e garantiranno la coerenza dei messaggi e degli strumenti proposti.

Il modello didattico 2019

Le sessioni di formazione propongono ai titolari i contenuti per aiutarli ad assumere decisioni coscienti nel business ed efficaci per il futuro della loro azienda.

Nei business ICT sono le attività delle figure professionali di un Dealer che hanno valore per il cliente prima ancora di prodotti e servizi. Le sessioni di formazione mettono a disposizione metodi e strumenti pratici perché marketing, vendite e post - vendita operino in modo coordinato nella vendita dell'offerta TA.

01. Gestire la continuità del business

COME ORGANIZZARSI E OPERARE NEL MERCATO ICT

IL PASSAGGIO GENERAZIONALE

02. Gestire il processo commerciale

SAPERSI PRESENTARE DAL CLIENTE

IL MARKETING PER ACQUISIRE NUOVI CLIENTI

FARSI UNA REPUTAZIONE SU INTERNET

VENDERE LE SOLUZIONI

SVILUPPARE IL BUSINESS CON IL POST - VENDITA

GESTIRE LE RELAZIONI ORGANIZZATIVE

SOFT SKILL
COME SVILUPPARE LE RELAZIONI PERSONALI
SAPER NEGOZIARE
COME SCRIVERE LE MAIL

03. Gestire l'organizzazione

COME ORGANIZZARE IL COMMERCIALE

COME GESTIRE LE OPPORTUNITÀ IL CMR

COME FIDELIZZARE I CLIENTI

COME FARE LE RIUNIONI COMMERCIALI

SOFT SKILL
COME SVILUPPARE LE RELAZIONI PERSONALI
SAPER NEGOZIARE
COME SCRIVERE LE MAIL

Vendere servizi e applicazioni comporta organizzarsi in modo opportuno, come succede per qualsiasi operatore ICT. Le sessioni di formazione spiegano come fare, quali software di gestione adottare, come controllare e gestire tutte le attività verso il cliente.

04. Gestire gli aspetti finanziari

SAPER LEGGERE UN BILANCIO DAL PUNTO DI VISTA DEL BUSINESS

COME GESTIRE FINANZIARIAMENTE I CLIENTI

COME CONTROLLARE IL BUSINESS

L'ICT è caratterizzata dalla vendita di prodotti, servizi e progetti. Gli investimenti in risorse si anticipano rispetto alle vendite, i rapporti con i clienti si allungano, il cash flow si dilata. Le sessioni di formazione insegnano e danno strumenti pratici per saper gestire complessivamente qualsiasi aspetto finanziario.

Il Comitato Scientifico della Scuola di Formazione TA



Roberto Grandinetti

Presidente Comitato Scientifico della Scuola di Formazione TA

Professore ordinario di Economia e Gestione delle Imprese presso il Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali "Marco Fanno" dell'Università di Padova.

