

Corso di formazione di 8 ore

MARKETING E PROCESSI COMMERCIALI DELLE AZIENDE OPERANTI NELLE ENERGIE RINNOVABILI

Coordinamento Tecnico: Arch. Patricia Ferro

Corso promosso da **zeroEmission**

Data: 19 novembre 2010

Sede: Milano in occasione delle Fiere Greenergy – EnerSolar

Premessa

Il presente seminario affronta le principali tematiche relative allo sviluppo ed alla gestione di attività commerciali e di organizzazioni di vendita nel settore delle energie rinnovabili. Molte aziende operanti in questi ambiti provengono da contesti operativi di installazione elettrica e – per motivi storici - non hanno avuto modo di sviluppare al proprio interno una cultura commerciale adeguata alle dinamiche di mercato del settore.

A chi si rivolge

il seminario è rivolto a direttori di aziende, imprenditori, responsabili commerciali interessati a vendere impianti alimentati a fonti rinnovabili

Le ore effettivamente frequentate potranno essere riconosciute per il mantenimento delle competenze dei Tecnici Certificatori iscritti a SACERT, previa Autocertificazione con procedura on-line nella propria Area personale del sito SACERT.

Docenti

Ing. Massimiliano Pianigiani - Vice President Sales & Marketing Mia Energia SpA

Dott. Armando D'Angelo - Director of Operation – Application Division – Cosmic Blue Team SpA

D.ssa Barbara Brunelli - Direttore Vendite Fedi Impianti Srl

Ing. Santi Crisafi - Direttore Pre Sales Engineering Mia Energia SpA

PROGRAMMA

9:00 - Registrazione dei partecipanti e saluto di benvenuto

9:15 – 10:45 - Ing. Massimiliano Pianigiani
I driver prevalenti del mercato delle energie rinnovabili nei segmenti residenziale, SME, grandi aziende

Clieni, tecnologie e concorrenza

10:45 - Pausa

11:00- 12:15 - Ing. Massimiliano Pianigiani e D.ssa Barbara Brunelli
Indirizzare il mercato con venditori diretti, reti di vendita indirette, multilevel, installatori

Mercati, strategie commerciali

Analisi di vantaggi e svantaggi di ciascuna strategia

Scegliere bene la missione della propria azienda

12:15 – 13:30 Ing. Massimiliano Pianigiani e D.ssa Barbara Brunelli
Sviluppare, controllare e gestire le vendite in modo efficace

Le gerarchie commerciali

I processi di prevendita

La gestione della marginalità

La contrattualistica con i clienti

13:30 - Lunch

14:30 – 16:00 Ing. Massimiliano Pianigiani e Ing. Santi Crisafi
I sistemi informatici a supporto dei processi commerciali

Le variabili da controllare e gli enti da coinvolgere

L'analisi dei requisiti

La realizzazione e l'introduzione graduale

I vantaggi ed il ritorno dell'investimento

16:00 – 17:30 - Ing. Massimiliano Pianigiani e Dott. Armando D'Angelo
Gestire vendite e marketing attraverso il CRM

17:30 - Conclusione e dibattito

18:00 - Fine dei lavori

Materiale didattico:

Dispensa del corso in formato cartaceo e digitale – ultima copia della rivista Qualenergia