

SUPSI

Le competenze per vendere i progetti

Mercoledì 7 febbraio 2018, ore 15:00
Centro Eventi, via Industria 2, 6814 Cadempino



Presentazione

Capita anche a voi, nel vostro ruolo commerciale sui progetti, di incontrare situazioni in cui il cliente cerca di "bypassarvi" per parlare direttamente con i "tecnici"? Oppure di tornare in ufficio soddisfatti per aver venduto una commessa e di non trovare l'entusiasmo che vi aspettavate da parte di chi dovrà realizzare quanto promesso al cliente? O ancora casi in cui le richieste del Cliente sono talmente vaghe che avete difficoltà a fare le stime? Effettivamente in contesti di vendite complesse, di progetti tecnologici o di servizi personalizzati il tema della gestione di progetto è strettamente collegato al processo di vendita e, in alcuni casi, né il Cliente/Committente, né la struttura organizzativa, incaricata di produrre i risultati, hanno una solida cultura di Project Management. Questo rende ancora più critico il ruolo commerciale. È una cosa che abbiamo sperimentato anche noi, avendo la fortuna di poterla vedere da diversi punti di vista, quello commerciale, quello della "fabbrica" e anche quello di docenti di project management e di progettisti di percorsi di Design Thinking. Nel corso dell'Evento/Laboratorio ci focalizzeremo su cosa è veramente importante per far funzionare la relazione commerciale quando ci sono di mezzo dei progetti complessi. Quali sono le situazioni critiche e quali le competenze che possono fare la differenza.

Costo

CHF 50.-

La partecipazione è gratuita per tutti gli iscritti ai percorsi formativi: Master of Science in Engineering (MSE), MAS in Project, Program and Portfolio Management (MAS 3PM) e MAS in Industrial Engineering and Operations (MASIEO) e relativi sottomoduli.

Iscrizione

Entro il 26 gennaio 2018, scrivendo a dti.fc@supsi.ch oppure compilando il form online.

Programma

15.00 Saluto/Benvenuto

Claudio Rolandi, professore aggiunto SUPSI
Antonio Bassi, PMP®, SUPSI, Responsabile del Master in Project, Program and Portfolio Management

15.30 Introduzione: struttura del laboratorio e regole del gioco

16.00 Il contesto dei progetti e il contesto commerciale: la vostra esperienza

16.30 Situazioni di efficacia: cosa funziona veramente bene?

17.00 Pausa Caffè

17.15 Le competenze chiave nella vendita dei progetti: co-costruzione di un profilo

18.00 Auto-osservazione e action plan individuale

19.00 Chiusura lavori e aperitivo

Destinatari

Agenti di Vendita, Account Manager, Key Account Manager, Area Manager, Sales Manager, Tecnici-Commerciali, tutte le figure commerciali che hanno a che fare con la vendita e la realizzazione di progetti; sia nell'ambito dei servizi (informatica, consulenza, outsourcing...) che in quello industriale. Ma anche tutti coloro che ruotano attorno alla progettazione della strategia e delle azioni commerciali come Marketing Manager, Sales Support, Business Development Manager e Responsabili dello sviluppo di nuovi prodotti-servizi. L'evento è anche adatto a coloro che, all'interno delle organizzazioni, svolgono ruoli di collegamento (es. IT Demand Manager, Acquisti, Controllo di Gestione, Quality Manager). Unico requisito: la disponibilità a mettersi in gioco in attività di auto-osservazione assieme agli altri partecipanti.

Osservazioni

L'evento dà diritto a 3.5 PDU – Strategic

Informazioni

SUPSI, Dipartimento tecnologie innovative
Galleria 2, CH-6928 Manno
T +41 (0)58 666 66 76
dti.fc@supsi.ch, www.supsi.ch/dti