



Costruire una Selling Proposition efficace, distintiva e durevole

Milano, 27 aprile 2009 - prima edizione

Milano, 5 maggio 2009 - seconda edizione

Il corso di alta formazione manageriale ha il chiaro obiettivo di supportare gli Operatori del sistema di Offerta dell'IT nella costruzione di una Selling Proposition efficace, distintiva e durevole, che comunichi il reale *Valore* delle soluzioni offerte e sia idonea a riposizionare, nella percezione dei Clienti, il nuovo grande potenziale delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione.

Destinato alle figure dei Responsabili di Vendita e Marketing del sistema di Offerta dell'IT, il corso attinge da tutto il patrimonio di conoscenza specialistica di *Nextvalue* e beneficia delle expertise di marketing e tecniche di comunicazione declinate sul *Valore*, dei Docenti esperti conoscitori delle tematiche affrontate.

Costruire una Selling Proposition efficace, distintiva e durevole

Milano, 27 aprile 2009 - prima edizione
Milano, 5 maggio 2009 - seconda edizione

Nextvalue®
Diamo valore all'ICT.

Negli ultimi anni, per molti Operatori dell'IT, i processi di vendita sono diventati molto complessi e le performance, di alcuni tra i migliori Sales Manager del passato, sono significativamente peggiorate. A differenza della vendita di commodities, la vendita di soluzioni e servizi complessi necessita di un mix di competenze molto ampio e articolato insieme ad una comunicazione efficace e diretta che il solo linguaggio IT, per sua natura criptico e specialistico, non sempre è in grado di assicurare.

La comunicazione dell'Offerta IT, non può quindi limitarsi alle semplici funzioni d'uso e deve diventare portatrice di una selling proposition nuova, distintiva e durevole, idonea a costruire notorietà e vantaggi competitivi, orientata alla massima efficienza del budgeting, che selezioni gli strumenti di vendita e dei media più performanti per un messaggio autorevole e attrattivo basato sul reale *Valore* delle soluzioni offerte.

Il corso che beneficia di tutto il patrimonio di conoscenza specialistica di Nextvalue è così articolato:

Modulo 1: Vendere ai C-level nella prospettiva del Valore

- La qualificazione del prospect: interpretare i bisogni, i problemi e gli obiettivi dei C-level coinvolti nelle scelte di investimento;
- Le metriche di valutazione del CEO, del CFO e del CIO;
- Individuare e comprendere i benefici incrementali della propria proposta di vendita;
- Calare la proposta nella realtà del Cliente: contenuti, forma, linguaggio di comunicazione e tempi.

Modulo 2: Le tecniche alla base della Vendita a Valore

- Come plasmare l'IT al business aziendale e generare vantaggio competitivo;
- Il processo di investimento e le fasi da condividere a tutti i livelli di responsabilità aziendale;
- Le principali tecniche di valutazione economico-finanziaria di un investimento;
- ROI, Valore Attuale Netto (Net Present Value), Tasso Interno di Rendimento (Internal Rate of Return), Il Tempo di recupero (Payback Period);
- Riepilogo e contestualizzazione a livello di IT (livelli di ROI, di payback ottimali, ecc.).

Modulo 3: I fondamentali di una Selling Proposition declinata sul Valore

- Le caratteristiche peculiari dell'IT che impattano a livello globale-sistemico dell'impresa;
- Il valore generato dagli investimenti IT;
- Classificazione degli investimenti IT;
- I modelli di valutazione dell'IT;
- Il Framework proposto e le diverse dimensioni dell'analisi;
- Lo sviluppo delle fasi dimensionali.

Modulo 4: Costruire una Selling Proposition declinata sul Valore, esempi e best practices applicative

- Best practice nella quantificazione dei costi;
 - Best practice nella quantificazione dei benefici;
 - L'impatto a livello globale e l'utilizzo del benchmarking nelle scelte di investimento;
 - Il punto di vista delle aziende finali: testimonianze;
- Conclusioni.

Lab ValueIT

La proposta contenuta nel programma Lab ValueIT di alta formazione manageriale si concentra sui temi legati all'evoluzione dell'IT e al valore che l'investimento tecnologico genera per le imprese. Con l'obiettivo di superare l'approccio tradizionale che lega l'IT alle funzioni d'uso, il programma Lab ValueIT privilegia una impostazione più realistica e completa, in cui la tecnologia è allineata al business e diventa portatrice di valore in azienda. I contenuti del programma Lab ValueIT di Nextvalue, accrescono le competenze teoriche e pratiche di ogni partecipante e arricchiscono altresì il patrimonio intangibile dell'Azienda, riuscendo a far leva sulle competenze professionali e di business dei Talenti che collaborano con essa. Le intense giornate di formazione in aula sono importanti momenti di crescita personale e professionale per i singoli partecipanti e insieme, una preziosa opportunità di confronto e di *collaboration* tra Manager, una splendida occasione di valorizzazione e condivisione delle relazioni interpersonali, dei network e degli ecosistemi interni ed esterni alla propria azienda.

Destinatari

Operatori del Sistema di Offerta:
Responsabili Marketing
Responsabili Vendita
Responsabili di Canale

Docenti

Simone Domenico Scagnelli, Professore associato di Economia presso l'Università degli Studi di Torino e Partner di Nextvalue, è autore di numerosi studi e pubblicazioni, in ambito accademico e professionale.

Alfredo Gatti, Managing Partner e fondatore di Nextvalue, ha con un solido background tecnico e commerciale e una estesa esperienza di marketing e vendita, di business management e di leadership alla guida di team di specialisti tecnici, commerciali e di manager.

Durata del corso

1 giorno

- 27 aprile 2009 - Sede: Milano - prima edizione
 - 5 maggio 2009 - Sede: Milano - seconda edizione
- La sede definitiva verrà comunicata ai partecipanti iscritti

Modulo di iscrizione

Confermo la partecipazione al corso Lab ValueIT

Costruire una Selling Proposition efficace, distintiva e duratura

Nextvalue®
Diamo valore all'ICT.

- 27 aprile 2009 - Sede: Milano - prima edizione
 5 maggio 2009 - Sede: Milano - seconda edizione
La sede definitiva verrà comunicata ai partecipanti iscritti

Dati del Partecipante

Nome		
Cognome		
Funzione		
Società		
Indirizzo		
CAP	Città	Prov.
Tel.	Fax	Cell.
E-mail		

Dati per la Fatturazione

Ragione Sociale		
Indirizzo		
CAP	Città	Prov.
Tel.	Fax	
C.F. / P. I.V.A.		

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Informativa ai sensi dell'art. 13 del D.lgs. n. 196/2003: Si informa il Partecipante che i propri dati saranno trattati con modalità informatiche da Nextvalue S.r.l., Viale Bianca Maria, 18 - 20129 Milano (MI), titolare del trattamento, per evadere la richiesta di partecipazione al seminario o convegno scelto e svolgere le attività connesse, compresa l'elaborazione dei dati per scopi amministrativi e contabili. Il rilascio dei dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. I dati potranno essere trattati, previo consenso, per fini di invio di informazioni commerciali, anche via e-mail, su altri servizi o prodotti di Nextvalue S.r.l.. I soggetti incaricati del trattamento dei dati per le finalità indicate potranno essere soggetti terzi. Il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui al D. Lgs. 196/03 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento) rivolgendosi al titolare al succitato indirizzo.

Il sottoscritto acconsente al trattamento dei dati per le finalità sopra riportate.

- Dà il consenso Non dà il consenso

DATA _____ FIRMA _____

Quota di partecipazione

€ 1.200,00 + IVA per partecipante

10%
di sconto

applicato al 2° iscritto
pervenuto dalla
medesima Azienda

Modalità di pagamento

L'importo sarà versato, prima della data del seminario, mediante bonifico bancario su:
Banco Popolare di Lodi
Agenzia di V.le Monte Santo, 8 - 20124 Milano
IBAN IT58 Q 05164 01626 00000 32239
intestato a: Nextvalue S.r.l.
Viale Bianca Maria, 18 - 20129 Milano
La fattura della quota sarà spedita, secondo i dati forniti, al ricevimento del pagamento.

Modalità di iscrizione

L'iscrizione ai Lab ValueIT si effettua compilando in ogni sua parte il Modulo d'Iscrizione, firmandolo e inviandolo via fax o e-mail ai seguenti recapiti:

Fax: + 39 02 76398041

E-mail: formazione@nextvalue.it

Informazioni

La quota di iscrizione include il materiale didattico, i coffee break e la colazione di lavoro. Nextvalue si riserva la facoltà di rinviare, modificare o annullare il seminario dando notizia ai partecipanti 3 giorni prima della data stabilita; in tal caso la responsabilità di Nextvalue si intende limitata al rimborso degli importi ricevuti per le quote d'iscrizione. Le rinunce alla partecipazione al seminario dovranno essere comunicate in forma scritta entro e non oltre il 10° giorno lavorativo precedente la data d'inizio del seminario. In tal caso la quota di iscrizione versata sarà restituita. Trascorso tale termine sarà addebitato l'intero importo. Saremo lieti di accettare sostituzioni con colleghi in qualsiasi momento prima dell'inizio del seminario.

Per ulteriori informazioni:

Nextvalue S.r.l.

Viale Bianca Maria, 18 - 20129 Milano

www.nextvalue.it

e-mail: formazione@nextvalue.it

Tel. +39 02 76318490

Fax +39 02 76398041

Nextvalue®
Diamo valore all'ICT.