

## Palermo 22 Aprile - 4 Giugno 2020

Location da definire

catania@astidental.com - Tel. 095.221369

Rif. Sig.ra Annalisa

09 - 17

## Cagliari 9 Giugno - 2 Luglio 2020

Sede operativa Bquadro

Via Irlanda, 42 - 09045 Quartu Sant'Elena (CA)

cagliari@astidental.com - Tel. 070.814717

Rif. Sig.ra Angela

09 - 17

## Milano 7 Settembre - 5 Ottobre 2020

Location da definire

como@astidental.com - Tel. 031.507971

Rif. Sig. Patrik

09 - 17

## Bologna 8 Settembre - 6 Ottobre 2020

Sede operativa Bquadro

Via G. Parini, 13 - 40069 Zola Predosa (BO)

bologna@astidental.com - Tel. 051.758904

Rif. Sig.ra Mirella

09 - 17

Richiedi la tua

# B;-)CARD DEVELO

E I SERVIZI DEVELO  
DIVENTANO ANCHE PIÙ CONVENIENTI



### Maurizio Petrini

Senior Trainer e Performance  
Consultant Dale Carnegie Italia



Maurizio Petrini è Performance Consultant e Senior Trainer di Dale Carnegie Italia, associata alla Dale Carnegie Training®, azienda leader nel Business Training & Education presente in oltre 80 Paesi.

Con oltre 30 anni di esperienza professionale nella formazione, ha condotto con successo molti programmi di training aziendale personalizzati e progettati sulle vere esigenze formative del cliente.

Le sue spiccate abilità di comunicazione e di coinvolgimento dei partecipanti durante i corsi, fanno di lui uno tra i migliori ed efficaci trainer del team di Dale Carnegie Italia.

#### Le sue principali aree di intervento sono:

- > Vendita strategica
- > Negoziazione
- > Comunicazione persuasiva
- > Public speaking
- > Team Building

Astidental SpA

Via del Lavoro, 9 • 14100 Asti (AT)

tel. (+39) 0141.492311 • info@bquadro.it

www.bquadro.it

Corso per odontotecnici

# VENDERE CREANDO PARTNERSHIP DI VALORE



# VENDERE CREANDO PARTNERSHIP DI VALORE

Per l'odontotecnico è fondamentale proporsi al clinico come partner capace di superare le sue aspettative, grazie alla comprensione delle sue vere esigenze, e alla capacità di individuare le migliori soluzioni.

## Come differenziarsi in modo sostanziale dalla concorrenza?

Comunicare efficacemente per valorizzare la propria professionalità e i propri servizi agli occhi dell'odontoiatra.

Proporsi al clinico come partner capace di superare le sue aspettative, grazie alla comprensione delle sue vere esigenze e individuare le migliori soluzioni per lui non solo dal punto di vista tecnico.

Questi sono obiettivi fondamentali per differenziarsi in modo sostanziale ed essere per l'odontoiatra un professionista di riferimento. Proporre soluzioni altamente personalizzate capaci di generare valore condiviso e soddisfare pienamente "cliente e fornitore" in una prospettiva win-win.

## Diventare punto di riferimento dell'odontoiatra

Grazie all'acquisizione e sperimentazione - attraverso esercitazioni, simulazioni e **role-playing personalizzati** di modalità utili non solo a **comprendere le esigenze dell'odontoiatra**, ma anche a **saper utilizzare le informazioni raccolte durante il colloquio** per proporre soluzioni altamente personalizzate e focalizzate al raggiungimento di risultati ottimali, **l'odontotecnico riuscirà a trasmettere il valore aggiunto del suo supporto e a massimizzare i suoi risultati di business.**

## PROGRAMMA DEL CORSO

- **Applicare i 9 principi di Dale Carnegie** per sviluppare solide e proficue relazioni personali e professionali utili a raggiungere i propri obiettivi di business conquistando stima e fiducia da parte degli odontoiatri
- **Profilare i propri clienti per poter utilizzare approcci relazionali** differenti in base alle caratteristiche e alle esigenze del singolo odontoiatra
- **Sviluppare dialoghi di vendita differenti** in base alle diverse tipologie di clienti: esercitazioni e role play
- **Valorizzare le informazioni raccolte** nel colloquio per superare le aspettative e diventare punto di riferimento e risorsa per l'odontoiatra
- **Proporre soluzioni fortemente personalizzate, toccando "mente e cuore" del cliente**
- **"Always be closing"**, l'ottenimento di impegni da parte del cliente
- **Sapere quando è il momento di chiudere la trattativa:** esercitazioni e role play
- **Applicare un metodo testato** per sviluppare un approccio collaborativo



Nome \_\_\_\_\_

Cognome \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Codice Fiscale \_\_\_\_\_

Indirizzo professionale \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_

Città \_\_\_\_\_

Prov. \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

Dati per la fatturazione (se diversi dai dati dell'iscritto) \_\_\_\_\_

Ragione sociale \_\_\_\_\_

Indirizzo \_\_\_\_\_

CAP \_\_\_\_\_

Città \_\_\_\_\_

Prov. \_\_\_\_\_

Partita IVA o Cod. Fisc. \_\_\_\_\_

### Modalità di pagamento - Iscrizioni:

Bonifico BANCARIO a favore di: Astidental di Sabbione SpA  
IBAN: IT 25 Q 02008 10300 000002399753

Causale: VENDERE CREANDO PARTNERSHIP DI VALORE

### Data e luogo dell'evento

Inviare modulo di iscrizione e copia bonifico a:

Astidental di Sabbione SpA - Via del Lavoro, 9 - 14100 - Asti (AT)  
» a mezzo email: [eventi@astidental.com](mailto:eventi@astidental.com)

Conformemente all'art.13 del Regolamento UE 2016/679 in materia di protezione dei dati personali, Astidental di Sabbione SpA, Via del Lavoro 9, 14100 Asti (AT), P.IVA 01067490050, in qualità di Titolare della raccolta e del trattamento dei Suoi dati personali, La informa che i dati che La riguardano verranno utilizzati unicamente per dare esecuzione al servizio da Lei scelto.

Luogo e Firma \_\_\_\_\_

In relazione al trattamento dei miei dati personali, relativamente alle finalità di marketing diretto mediante invio di materiale informativo e/o pubblicitario tramite email o newsletter o altri strumenti elettronici, anche attraverso soggetti individuati come responsabili esterni.

Presto il consenso

Nego il consenso

Firma \_\_\_\_\_