



**Assologistica Cultura e Formazione**

La soluzione smart, easy ed economica ai tuoi problemi di formazione  
in logistica e supply chain management

## **V I D E O C O R S O**

### **DA VENDITORE A CONSULENTE DI SERVIZI LOGISTICI: COME PROPORRE, PROMUOVERE E GESTIRE L'OFFERTA LOGISTICA**

**DOCENTE: Arch. PAOLO SARTOR, Formatore e Consulente logistico**

**18 NOVEMBRE 2020 ore 9,30 – 12,30**



**IL LINK PER LA CONNESSIONE ONLINE VERRA' COMUNICATO  
ALL'INDIRIZZO DI POSTA ELETTRONICA DEGLI ISCRITTI**

#### **OBIETTIVI**

Il corso illustra le principali tecniche di vendita e le modalità per seguire passo dopo passo la definizione di un progetto logistico, verificando come sono applicate nelle aziende, con ricorso anche all'esame e alla discussione di casi di esternalizzazione della funzione logistica distributiva sviluppati da importanti player del settore. Il corso intende migliorare le competenze della forza vendita in area logistica, dove un ruolo centrale è svolto dalle risorse umane, che devono saper ascoltare le esigenze della committenza, saper formulare le domande di carattere tecnico, economico e organizzativo, nonché saper valutare gli interessi a volte contrapposti tra imprenditore (generalmente sensibile al contenimento dei costi) e/o i responsabili logistica (timorosi di perdere il posto di lavoro).

#### **PROGRAMMA**

- I concetti e i termini tecnici più utilizzati nell'area logistica (dati macro sul mercato e attori presenti nella fornitura di servizi logistici)
- L'outsourcing logistico: cosa significa per una impresa manifatturiera e/o commerciale
- Le domande di carattere generale da porre al potenziale cliente (comprendere le esigenze del cliente e saper formulare un'adeguata proposta operativa)
- Il ruolo delle risorse umane: da venditori a consulenti logistici
- Logistica e strategia aziendale (alcuni casi aziendali) e possibili modelli di outsourcing logistico
- Canali distributivi e canali logistici: logistica distributiva e politiche di marketing
- Il sistema della distribuzione commerciale e le diverse forme di spedizione
- Cosa, quando, come e a chi terziarizzare
- Le difficoltà e le ragioni di chi non vuole terziarizzare (alcuni casi pratici)
- Alcuni casi di back sourcing (ossia di ritorno a una gestione interna della funzione logistica)
- Le domande trasversali da porre al potenziale cliente per condurre la trattativa (quali dati recuperare)
- Casi studio: esempi di terziarizzazione logistica

#### **DESTINATARI**

Addetti e responsabili dell'area commerciale e sales

#### **QUOTE**

Il costo del Videocorso per i Non Soci è di 150 euro + IVA

Per i Soci Assologistica e Assologistica Cultura e Formazione come da condizioni previste

**La quota comprende dispensa del corso e attestato di frequenza**

**SI PREGA DI VISIONARE IL REGOLAMENTO SU: [WWW.ASSOLOGISTICACULTURAEFORMAZIONE.COM](http://WWW.ASSOLOGISTICACULTURAEFORMAZIONE.COM) – SEZIONE CORSI**

**PER ISCRIZIONI: <https://culturaeformazione.assologistica.it/calendario-milano.html>**