

## Achab lancia il primo corso di vendita per i partner

*Il distributore aggiunge al catalogo formativo dedicato alle tecnologie una serie di incontri specifici per l'area commerciale*

**Milano, 16 febbraio 2016** – [Achab](#), distributore italiano specializzato nello scouting e nell'introduzione in Italia di soluzioni IT innovative, amplia l'offerta formativa con un **corso sulle tecniche di vendita**, il primo appuntamento sarà il 1 marzo presso la sede di Achab.

Il corso, svincolato da qualsiasi prodotto o servizio, sarà tenuto da **Andrea Veca**, CEO di Achab, e **Aldo Rimondo**, Managing Director di Achab, ed è il **frutto della ventennale esperienza** nelle vendite nel settore IT, delle competenze acquisite nel tempo e del continuo aggiornamento del team Achab.

Il panorama IT oggi è un ambiente molto complesso e conoscere o disporre della giusta soluzione per risolvere i bisogni dei propri clienti spesso non basta, è necessario avere un **approccio più sistematico alla vendita** poiché esso influisce pesantemente sui risultati.

Attraverso il [corso di vendita](#) Achab desidera mettere a disposizione strumenti e conoscenze legate alla cultura di vendita che permettano al fornitore IT di ottimizzare il business. La mission di Achab è quella di aiutare i service provider a muoversi al meglio all'interno delle nuove logiche legate alla commercializzazione delle soluzioni IT. Lo scenario che si profila infatti vede un passaggio dalla vendita di prodotti alla vendita di servizi con la conseguente trasformazione del fornitore IT in un vero e proprio consulente. Questo implica un importante processo di cambiamento delle logiche di lavoro dei partner Achab su cui il distributore si sta concentrando per offrire il massimo supporto.

*“In base alle nostre analisi i partner di estrazione tecnica, bravissimi a erogare servizi di alto livello, spesso affrontano difficoltà legate alla vendita. I corsi vogliono essere un momento per condividere con loro le tecniche per vendere al meglio le competenze e la professionalità che dimostrano quotidianamente”, spiega Aldo Rimondo, Managing Director Achab.*

Filo conduttore del corso di vendita è il presupposto che la vendita non è un'arte né una scienza. Esistono una serie di metodologie e accorgimenti che non sono garanzia di chiusura di una trattativa, ma possono aumentarne le probabilità. La relazione con il cliente è un aspetto fondamentale che caratterizza tutti i partner Achab e che se affiancato alle giuste competenze può determinare ampi margini di miglioramento dei risultati ottenuti.

Riuscire a spiegare i vantaggi di una soluzione non solo in termini tecnici, ma anche saper “parlare la stessa lingua” dei clienti sono tra gli elementi fondamentali che facilitano le trattative. La complessità delle infrastrutture tecnologiche e la diffidenza verso il cambiamento sono i principali fattori che portano le PMI italiane a una diffidenza rispetto alle proposte dei consulenti IT. Riuscire a porsi nel modo giusto, capire i punti caldi che possono essere trasformati in leve per l'acquisto e sviluppare proposte win-win sono solo alcuni dei punti che verranno trattati all'interno del nuovo appuntamento formativo firmato Achab.

Durante il corso verranno trattati i seguenti argomenti:

- L'importanza di vendere.
- Il ruolo del venditore e la vendita a valore.
- Prodotti e bisogni: come sviluppare una Proposizione di Vendita “unica”.



- Il concetto di opportunità: capire se stiamo investendo bene il tempo.
- Creare la relazione con il cliente: la tecnica delle domande, presentare, comunicare.
- Le fasi del ciclo di vendita: dall'opportunità alla firma del contratto.
- Creazione di una pipeline: il concetto di funnel.
- Negoziazione e chiusura della vendita.

Per maggiori informazioni sul corso, per conoscere le date in programma e per iscriversi, visitare il seguente link: [www.achab.it/CorsoVendita](http://www.achab.it/CorsoVendita)

#### **Informazioni su Achab:**

Fondata nel 1994, Achab è il distributore italiano specializzato nello scouting e nell'introduzione in Italia di soluzioni IT a supporto delle PMI, dedicate agli operatori del mondo ICT (VAR, ISV, MSP). Obiettivo dell'azienda è creare infrastrutture IT semplici e ad alte prestazioni, in grado di far fronte all'attuale complessità del panorama IT e migliorare la qualità delle soluzioni, nonché il rapporto tra clienti finali e rivenditori. L'offerta di Achab risponde efficacemente a tutte le principali esigenze delle aziende: **messaggistica, connettività, sicurezza, gestione della rete e backup, disaster recovery**. Sul mercato italiano, la società collabora con una rete di **oltre 1600 rivenditori qualificati**, in grado di rispondere a ogni esigenza degli utilizzatori finali, dalla consulenza di prevendita fino alla consegna della soluzione chiavi in mano, dalla formazione alla manutenzione. Iniziative costanti, programmi ad hoc e sessioni di formazione dedicati supportano e consolidano la partnership di Achab con i propri rivenditori.

Achab ha sede unica a Milano e impiega 26 persone. Attualmente, sono oltre 25.000 le piccole e medie aziende italiane che utilizzano i prodotti distribuiti da Achab.

#### **Ufficio Stampa Achab**

Theoria - Tiziana Capece

Cell. 348 5114121

Tel. 02 20221535

[tiziana@theoria.it](mailto:tiziana@theoria.it)