



Gianfranco Lanfredini

www.gilanfredini.it – info@gilanfredini.it

Consulente specialista e formatore per l'area commerciale nelle PMI italiane, è considerato dagli "Addetti Commerciali" uno tra i più innovativi ed interessanti esperti italiani di marketing operativo.

E' promotore dell'innovativa metodologia **"i Tre Valori Percepiti espressi nella relativa Mappa"**, **Essa risulta particolarmente utile ed efficace per tutti i Commerciali**, specie in momenti economici caratterizzati da elevata competitività'.

Le tre mosse strategiche di marketing operativo sviluppate dalla metodologia consentono di:

- 1 – opporsi con successo alla "trappola" della richiesta sconti.** Vengono così salvaguardati i margini aziendali;
- 2 – tutelare la fedeltà della clientela.** Viene difeso con azioni più mirate il rapporto col singolo cliente, grazie alla valorizzazione dei "Servizi Differenzianti";
- 3 – semplificare l'attività operativa** svolta dalla Rete Vendita;
- 4 – favorire la propositività della Rete Vendita**, motivandola in modo più incisivo e consapevole al raggiungimento degli obiettivi. Vengono eliminati i più ricorrenti "Errori-in-Buona-Fede" (E.B.F.) insiti nelle forme tradizionali di relazione col cliente.

La sua lunga esperienza nelle Direzioni Commerciali di aziende PMI gli ha fornito un **know how trentennale ricco di preziosi aggiornamenti: ogni sua consulenza diventa un evento colmo di efficienza operativa.**

In proposito Egli progetta e svolge interventi di consulenza e formazione personalizzati, finalizzati a **salvaguardare la marginalità dell'azienda committente, soprattutto con la valorizzazione dei "Servizi Differenzianti"**.

**MISSION AZIENDALE PRATICATA:
"BASTA COL DARE SEGUITO ALLE SIRENE CHE
SOSTENGONO IL PREZZO-PIU'-BASSO PER VENDERE".**

In qualità di Consulente esperto delle strutture commerciali e distributive, svolge anche attività di Temporary Manager specialista per l'area commerciale con la qualifica QTM di ATEMA , Associazione per il Temporary Management.– www.atema.net –

In passato ha progettato e svolto seminari attinenti all'area marketing-vendite per qualificate Società e Scuole di Consulenza-Formazione. Si segnalano: I & G Management Srl/ Milano e ISFOR 2000 /Brescia..

I principi ispiratori di tale metodologia e le esperienze ad essa collegate sono stati trasferiti nel saggio dal titolo (volutamente provocatorio):

"Il Responsabile Commerciale in azienda: un ruolo sempre più a rischio?", edito da HOEPLI. www.hoepli.it – ed Ecostampa. www.hoepli.it/libro/il-responsabile-commerciale-in-azienda-/9788820342715.html