

**COME MIGLIORARE LA  
RELAZIONE CON IL CLIENTE  
e cambiare il “passo  
commerciale”-  
workshop e attività d’aula**

**INTERVENTO  
CONSULENZIALE-FORMATIVO  
per la RETE COMMERCIALE di  
SA.MA Srl - CAGLIARI  
Date: 20-24 novembre 2017**



## TEMPO DI RIFLESSIONI E DECISIONI

1. Da tempo tutti i “commerciali” si sono accorti che è **sempre più difficile salvaguardare fatturato e marginalità** del singolo Cliente: esiste un **efficace antidoto** a queste difficoltà?
2. Sono sempre più frequenti i casi in cui è necessario lavorare di più per un guadagno inferiore: **esiste ancora la fedeltà?**
3. L'attuale crisi di mercato impone di trovare un nuovo approccio commerciale.. Perché ignorare l'INNOVAZIONE, se assicura nuove opportunità di sviluppo all'Azienda?
4. I “Servizi Differenzianti” fanno da argine contro la Concorrenza. Perché ignorare il loro ruolo?

Chi deciderà di partecipare scoprirà:

- *quali sono le “Mosse Strategiche” alla portata di ogni Responsabile Commerciale, per restare protagonista e creare valore per il cliente;*
- *perché l'INNOVAZIONE va cavalcata, quando porta nuove opportunità di sviluppo all'Azienda.*

### GLI OBIETTIVI degli incontri:

- 1 ^ incontro:** --- Evoluzione del comportamento dei Clienti: DOVE OCCORRE INNOVARE? E' meglio guardare il mercato con gli “Occhi del Cliente”. NOVITA': qual è il Valore Percepito che “quel Cliente” preferisce? Come conciliare “Omino e Razionale”?
- 2 ^-3 ^ incontro:** ---la «MAPPA dei TRE Valori» fa scoprire una «nuova segmentazione del mercato e nuove opportunità operative». Come migliorare le relazioni, i risultati favorevoli, la gestione della fedeltà.
- 4 ^-5 ^ incontro:** – Perché occorre conoscere e valorizzare i propri SERVIZI DIFFERENZANTI. Quale aiuto può dare una “adeguata comunicazione”.
- Un esempio di NETWORK Marketing vissuto come “Servizio Differenziante” e NON come un costo.

## DESTINATARI

La Rete Commerciale di SA.MA Srl.  
Clienti “selezionati” della SA.MA Srl

### IL RELATORE:

Dott. Gianfranco Lanfredini – Consulente di Direzione e Formatore, specialista per l'area commerciale -

Socio qualificato ATEMA-QTM. Associazione per il Temporary Management - [www.atelya.net](http://www.atelya.net)

Socio ITALIAPROFESSIONI - Associazione dei Professionisti – [www.italiaprofessionisti.it](http://www.italiaprofessionisti.it) -

Autore del saggio “Il Responsabile Commerciale in azienda. Un ruolo sempre più a rischio?” – Editore HOEPLI –

**Sono disponibili copie del saggio.**

**PER SAPERNE DI PIU'  
[www.gilanfredini.it](http://www.gilanfredini.it) -**

### OMAGGIO AI PIU' INTRAPRENDENTI:

**A TUTTI COLORO CHE COMPILERANNO IL TEST DI AUTOVALUTAZIONE PRESENTE NEL SITO SOPRA INDICATO E LO INVIERANNO VIA E-MAIL VERRA' CONCESSA UNA CONSULENZA GRATUITA DI 20 MINUTI**

### REGOLAMENTO PER LA CONSULENZA GRATUITA

LE MODALITA' VERRANNO INDICATE CON E-MAIL DEDICATA, DOPO IL RICEVIMENTO DEL TEST DI AUTOVALUTAZIONE.

PER INFO: PAOLO G. Cell 339.2261721