Mini corso di formazione

CHI PARLA SEMINA, CHI INNOVA RACCOGLIE

I tuoi clienti cosa comprano? Prezzo, Soluzione, o...???

Docente: Dr. Gianfranco Lanfredini - Milano



31 Maggio 2017 - ore 16:00 - Sala Eventi (Piano Terra) Brescia Export - Via Branze 45 c/o Palazzo CSMT - Brescia

Le "3 mosse strategiche" alla portata di ogni Commerciale, per gestire il mercato di settore invece di subirlo. 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 ridotto: esiste ancora la fedeltà?



3. Sembra "mission impossible" creare valore agli occhi del Cliente: perché ignorare l'INNOVAZIONE, se assicura nuove opportunità di sviluppo all'Azienda?



I CONTENUTI INNOVATIVI PROPOSTI

- Evoluzione del comportamento dei Clienti: l'attuale crisi di mercato impone di trovare un nuovo approccio commerciale
- Come innovare? Perché è' meglio guardare il mercato con gli "Occhi del Cliente".
- NOVITA': qual è il Valore Percepito che "quel Cliente" preferisce?
- L'aiuto fornito dalla metodologia "I Tre Valori Percepiti espressi nella Mappa dei Clienti"
- La «MAPPA dei Clienti (o dei TRE Valori)»: un caso per capire meglio
- Le «nuove opportunità operative": quale delle 3 modalità di acquisto impiegano i tuoi clienti?
- NOVITA': Le tre modalità di vendita per difendersi dallo "sconto".
 Le 7 aree che identificano i "servizi" che ti rendono diverso dalla concorrenza.
- Perché occorre conoscere e valorizzare i propri SERVIZI DIFFERENZIANTI.
- NOVITA': le "opportunità" offerte dai due Valori "Funzionalità EgoEmotività".

Costo:

Associati Brescia Export: Gratuito Non associati: 60,00€ IVA compresa

Ai partecipanti verrà fatto omaggio del saggio "Il Responsabile commerciale in azienda. Un ruolo sempre più a rischio?" Autore: Dr. Gianfranco Lanfredini Editore: Hoepli