



Consulenza, Formazione e
Sviluppo personale dal 1988

PROGETTO "SAPERE LA STRADA: le tre mosse strategiche per gestire il MKT invece di subirlo".

PRIMO MODULO: COME GESTIRE IL MERCATO INVECE DI SUBIRLO

FINALITA': Perché l'innovazione deve caratterizzare il rapporto con l'attuale mercato.

Quando soffia il vento del cambiamento, alcuni costruiscono "MURI", altri invece "MULINI a VENTO".

CONTENUTI:

- Evoluzione del comportamento dei Clienti in mercati caratterizzati da elevata competitività (B2B e B2C – Servizi).
- Perché è meglio guardare il mercato con gli "occhi del Cliente" e non solo con quelli dell'Azienda.
- Perché il Cliente acquista un "SUO" valore percepito, scelto tra i tre possibili: *Utilità – Funzionalità – EGO Emotività*.
- Perché la mappa dei "Tre Valori Percepiti" ci indica l'attuale rapporto della nostra Azienda con il proprio mercato.

SECONDO MODULO: ESISTE ANCORA LA FEDELTA' DEL SINGOLO CLIENTE?

FINALITA': Perché occorre "cavalcare il cambiamento" e scoprire come "acquistare nuova vitalità operativa". Da "gestire lo sconto" a "scoprire nuove opportunità" per distinguersi. Perché il solo aggiornarsi è una "stampella senza prospettive future".

CONTENUTI:

- Perché la Mappa dei "Tre Valori Percepiti" è lo strumento operativo più efficace per migliorare la propria gestione operativa. Un esempio di mappa per capire la metodologia.
- Come gestire la fedeltà del singolo Cliente.
- Come migliorare marginalità e risultati.
- Come gestire le "nuove opportunità" offerte dai due Valori Percepiti "Funzionalità – EGO Emotività". Il NUOVO ruolo della "Comunicazione e delle Emozioni".
- Gli Errori in Buona fede (E.B.F.) più ricorrenti da evitare.

TERZO MODULO: COME VENDERE I DUE VALORI PERCEPITI FUNZIONALITA' ed EGO EMOTIVITA'.

FINALITA': Perché "creare valore agli occhi del Cliente" sviluppa crescita professionale e migliori risultati. La tecnica di vendita senza una strategia vincente genera "automati".

CONTENUTI:

- Che cosa deve cambiare nel comportamento dei Commerciali e dell'Azienda.
- I riflessi positivi su: crescita professionale degli Addetti, attendibilità del budget di vendita, controllo "mirato" sui risultati attesi.
- Esempi di operatività tramite lavori di gruppo e/o esercitazioni

Relatore:

G. Lanfredini

Cell. 348.5801069