

**TITOLO: VENDERE SENZA SCONTI: come rendere operativo con successo questo comportamento.**

**WORKSHOP in collaborazione con ADICO – venerdì 17 maggio 2019**



**DESTINATARI: Area Managers – Addetti Comm. Senior -  
– Responsabili Comm/li e MKTG – Responsabili Agenzie**

**BASTA col dare credito alle SIRENE CHE SOSTENGONO:  
“PER VENDERE OCCORRE AVERE IL PREZZO-PIÙ-BASSO”.**

**OGNI COMMERCIALE PUÒ EVITARE QUESTA TRAPPOLA con L'INNOVAZIONE:  
LA “MAPPA dei 3 VALORI PERCEPITI DAL MERCATO”.**

**Venerdì 17 maggio 19** ai Partecipanti verrà dimostrato che la MAPPA dei 3 Valori Percepiti rende più proficua l'attività di ogni Commerciale, in quanto il mercato viene valutato con gli “Occhi-del-Cliente” (è il concetto di **Valore Percepito**);

**Si discuterà un caso reale che regalerà questi “4 BENEFICI-FARI di riferimento”:**

- 1 – salvaguardia della marginalità;
- 2 – fedeltà del singolo Cliente più tutelata;
- 3 – semplificazione della attività operativa;
- 4 – crescita professionale GARANTITA

Infatti ogni Partecipante scoprirà:

- i 3 Valori Percepiti che il Mercato riconosce: **UTILITA' – FUNZIONALITA' – EGOEmotività** (ognuno con marginalità diversa);
- perché questa “innovazione” comporta una imperdibile crescita professionale.



**In un mercato così competitivo, è meglio  
“cavalcare il cambiamento per esistere”.  
OCCORRE INNOVAZIONE PER DARE NUOVA  
VITALITÀ AL PROPRIO PASSO COMMERCIALE  
workshop del 17-05-2019 +++Orario: 14.00-18.00**

**Per sapere cosa fare:** <https://adico.it/prodotto/eventi/vendere-senza-sconti-come-rendere-operativo-con-successo-questo-comportamento/>

**Docente: Gianfranco Lanfredini – cell. 348.5801069  
autore del saggio edito da HOEPLI “Il Responsabile Commerciale in azienda. Un ruolo sempre più a rischio?” --- [www.youtube.com/watch?v=0ngnDsMZjRE](http://www.youtube.com/watch?v=0ngnDsMZjRE)**

- **SCOPRI** la metodologia clicca qui [www.gilanfredini.it](http://www.gilanfredini.it)