

WORKSHOP:
PERCHE' E' MEGLIO VALORIZZARE I "SERVIZI DIFFERENZIANI",
per conquistare nuovi clienti e difendere la marginalità aziendale.



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

TUTTI I BUSINESS HANNO BISOGNO DI CRESCERE. poco importa.., in quale mercato si operi, c'e' SEMPRE BISOGNO DI CRESCERE" – (C.Napoleoni)

COME CRESCERE?

Nel mercato globalizzato, per essere sempre piu' competitivi, occorre proporsi con il BINOMIO VINCENTE "SERVIZIO + PRODOTTO"

QUALI SERVIZI?

E' necessario che l'azienda sappia indicare e valorizzare i servizi ai quali la clientela riconosce un VERO VALORE, i cosiddetti "SERVIZI DIFFERENZIANI",

Un workshop interattivo dedicato ai Responsabili Commerciali, con l'obiettivo di fornire conoscenze e strumenti innovativi per migliorare l'attività del proprio team di vendita.

I Servizi Differenzianti rappresentano l'"innovativa frontiera" che ogni struttura commerciale deve padroneggiare, per competere da protagonista nella "nuova economia" e conquistare la preferenza del Cliente. Per questo è necessario individuarli e valorizzarli in modo adeguato.

ESSI costituiscono una importante arma strategica sia per chi opera nel B2C, sia nel B2B, ma soprattutto nel settore dei Servizi. Infatti consentono di consolidare la fedeltà del Cliente e contrastare con successo l'idea dominante "vince sempre il prezzo-più-basso/sconto".



**In un mercato così competitivo, è meglio "cavalcare il cambiamento e innovare".
 OCCORRE DARE NUOVA VITALITÀ AL PROPRIO PASSO COMMERCIALE**

**workshop del 23-10-2019 –mercoledì
 orario: 14.00 – 18.00 c/o ADICO –
 Via Cornalia.19 - Milano**

Per sapere cosa fare: <https://adico.it/prodotto/eventi/perche-e-meglio-valorizzare-servizi-differenzianti-per-consolidare-i-clienti-e-vincere-la-concorrenza/>

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