

# I "Servizi differenziati" per contrastare con successo la richiesta sconti

*Come valorizzare il proprio "passo commerciale" nella nuova economia*

**WORKSHOP del 25-10**  
Per Addetti Comm, Senior, Area Managers,  
Direzione Vendite-Mktg- Direz. Commerciale

## OBIETTIVI DEL WORKSHOP-PROGRAMMA:

- Fornire nuovi riferimenti attinenti al "SERVIZI DIFFERENZIANZI" e strumenti operativi avanzati, per dare risposte più coerenti ai desideri del cliente;
- Scoprire come Incrementare col "Servizi Differenzianti" i risultati favorevoli, difendendo con successo la marginalità aziendale;
- Scoprire i 5 "valori" da gestire nelle trattative, per suscitare nel cliente maggior attenzione ed interesse, ed ottenere la Sua preferenza
- Favorire la crescita professionale di ogni Commerciale, finalizzandola a guadagnare la preferenza del Cliente e consolidarne la fedeltà.



## ISCRIZIONE OBBLIGATORIA:

Tramite email: [info@coworkingtreviglio.it](mailto:info@coworkingtreviglio.it)



## DURATA:

Data: 25/10/2018



## ORARIO:

Dalle Ore: 17:30 alle 19:30



## COSTO:

GRATUITO



## DOVE:

Coworking Treviglio, Via Aldo Moro,  
20 - 24047 Treviglio (BG)

# ACADEMY



**Relatore del workshop Gianfranco Lanfredini**  
Consulente s Formatore, specialista per l'area commerciale  
[www.glanfredini.it](http://www.glanfredini.it)

E' promotore della innovativa metodologia "I Tre Valori Percepiti espressi nella relativa Mappa". Essa aiuta a difendere con successo la marginalità del singolo cliente, specie in momenti economici caratterizzati da elevata competitività.

E' autore del saggio dal titolo -volutamente provocatorio- "Il Responsabile Commerciale in Azienda. Un ruolo sempre più a rischio?"

<https://www.linkedin.com/in/gianfranco-lanfredini-5096a230/>