

## I CONTATTI COMMERCIALI: LA BENZINA DELLE VENDITE

### OBIETTIVI

Un cliente è sempre una voce di costo: si spende per acquisirlo, si spende per mantenerlo, si spende perché lo si è perso. A questo si aggiungono i costi nascosti che si creano come improduttività quando non abbiamo pieno controllo dei contatti commerciali raccolti dall'azienda negli anni di attività: clienti non fidelizzati, clienti dormienti, clienti potenziali mai contattati con efficacia... In più, una gestione non condivisa dei contatti nella rete commerciale aziendale può creare sovrapposizioni o sacche di inattività laddove invece potrebbe essere più facile replicare vendite. Con questo modulo impariamo a gestire in modo sistematico il capitale costituito dai clienti che compongono il mercato di interesse, per essere più pronti a cogliere le opportunità.

### DESTINATARI

Titolari d'azienda, Responsabili Commerciali.

### CONTENUTI

- Contatti commerciali: la benzina delle vendite
- La segmentazione del mercato come strumento utile per mappare i confini dei nostri clienti
- La classificazione dei contatti commerciali inattivi: non fidelizzati, dormienti, potenziali da contattare, persi da recuperare
- Eliminare gli sprechi: le azioni commerciali per ciascuna tipologia di contatto inattivo
- Obiettivo presidio del mercato: conoscenza e relazione facilitano la vendita
- La gestione attiva dei contatti commerciali: usare il CRM con consapevolezza delle sue finalità e in modo sostenibile ed efficace per l'azienda.

### DOCENTE

Flora Hyeraci e Katia Motta – Libere professioniste, specializzate in Sviluppo d'Impresa, co-fondatrici della Rete di lavoro indipendente "Vendere 2.0", che si occupa di consulenza alle aziende per il rilancio commerciale e lo sviluppo, lavorando sulle strategie e tecniche di vendita, sviluppo all'estero, marketing e organizzazione. Si muovono nel territorio tra Modena, Bologna e Reggio Emilia, applicando concretamente una filosofia di lavoro che mette al centro le persone e le relazioni e che ha nella formazione una delle sue traduzioni migliori.

### DURATA E ORARI

4 ore

### SEDI E DATE

RAVENNA, 4 aprile

RIMINI, 4 giugno

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

150,00 € + IVA az. associate

180,00 € + IVA az. non associate

### ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5