

VENDITA STRATEGICA: 7 STRUMENTI PER PREPARARE LA VENDITA PRIMA DI INCONTRARE IL CLIENTE

OBIETTIVI

I mercati di oggi sono i più difficili della storia, con un livello di competizione che non si è mai visto finora. Non basta più cercare in modo casuale i clienti per poi presentarsi «a freddo» negli incontri. Non basta più fare degli “spiegoni scientifici” per convincere il cliente. Non basta più improvvisare azioni di vendita senza capire bene quelle che funzionano. Non basta più basarsi solo sulle opinioni. Per non lottare solo sul prezzo, si deve preparare in modo professionale la vendita (molto) prima dell’incontro con il cliente. Questo corso contribuisce allo sviluppo dell’organizzazione di una vendita strategica nella tua azienda e presenta i 7 strumenti pratici per preparare la vendita prima dell’incontro con il cliente.

DESTINATARI

Imprenditori, direttori generali, direttori commerciali e marketing, addetti marketing.

CONTENUTI

- Il mondo competitivo di oggi e come impatta sul cliente
- Strumenti per:
 - Capire chi è e cosa vuole il cliente
 - Come analizzare la concorrenza
 - Mappare quale prodotto/servizio interessa davvero al cliente
 - Impostare il percorso per affrontare correttamente la vendita strategica
 - Definire la tua «Scala delle soluzioni»
 - Capire come comunicare efficacemente
 - Fare il Piano mktg e vendite

DOCENTE

Gianluca Celli – Titolare dello studio StrategiaPmi, è specializzato nel migliorare la competitività delle aziende che vendono ad altre aziende. Ha lavorato per e con grandi aziende come Ferrari, Maserati, BMW e Accenture; come direttore generale ha aiutato oltre 95 aziende in molti settori. È stato docente di marketing per Accademia della comunicazione di Milano e coordinatore didattico per i master vendita e marketing dell’ente di formazione della camera commercio-Bologna.

DURATA

14 ore

numero 59

SEDI E DATE

PARMA, 24 novembre e 1 dicembre

MODENA, 26 e 28 aprile

FERRARA, 17 e 22 giugno

RAVENNA, 5 e 7 luglio

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5