

GESTORE DI RICHIESTA SCONTI? NO, GRAZIE

Martedì 16 Ottobre 2018 dalle ore 14.00 alle 18.00 - Sede: Adico Via Cornalia, 19 Milano



80,00 €

Descrizione

Gli Addetti Commerciali sono ancora nell'occhio del ciclone... Infatti vengono loro imputati comportamenti che procurano danni alle proprie aziende.

Ad esempio:

- cadere nella trappola-del-prezzo-basso/sconti extra, pur di mantenere o conquistare un cliente importante, perché non sono state preparate per tempo valide proposte alternative;
- avere perso clienti ritenuti fedeli, per aver puntato tutto sul prodotto e dato poca importanza al peso del servizio.

Una innovativa metodologia- i 3 Valori Percepiti espressi nella relativa MAPPA – insegna come superare le difficoltà che assillano le giornate di tutti i Commerciali e dei loro Managers.

Destinatari del workshop:

Direttori Commerciali , Area Manager e Imprenditori con l'obiettivo di fornire ai partecipanti strumenti e metodi innovativi per migliorare il proprio team di vendita

Obiettivi del workshop:

- Dimostrare i benefici che derivano dal “guardare il mercato con gli occhi-del-cliente” e non solo con gli occhi dell'azienda. E' il concetto di “Valore Percepito”.
- Indicare i “Punti-di-forza” e quelli “di Debolezza” di ognuno dei Valori Percepiti possibili:

—UTILITA' – i Clienti comprano in prevalenza “prezzo-più-basso/Sconto. Da cui bassa marginalità”.

—FUNZIONALITA' – i Clienti comprano Funzionalità cioè in prevalenza Soluzioni. Da cui marginalità più elevata.

—EGOEmotività – i Clienti comprano EGOEmotività, cioè in prevalenza soddisfazione di Emozioni positive., Da cui marginalità più elevata.

- Scoprire le attività necessarie per aumentare l'efficacia-efficienza dell' operatività sul campo, sia personale sia di conduzione di Reti Vendita, grazie alla semplificazione dettata dalla metodologia.

La metodologia è descritta nel saggio edito da HOEPLI dal titolo (volutamente provocatorio) “Il Responsabile Commerciale in azienda. Un ruolo sempre più a rischio?” Autore Gianfranco Lanfredini