



Consulenza, Formazione e Sviluppo personale dal 1988



ASSOCIAZIONE PICCOLE E MEDIE IMPRESE DELLA PROVINCIA DI VERONA

SAPERE LA STRADA: LE 3 “MOSSE STRATEGICHE” per gestire il mercato invece di subirlo - 3 workshop

APINDUSTRIA VERONA: 14.00-18.00

1^a incontro: 24-11-2016 –

a seguire: 29/11 + 1/12



TEMPO DI RIFLESSIONI E DECISIONI

1. Da tempo tutti i Commerciali si sono accorti che è sempre più difficile salvaguardare fatturato e marginalità del singolo Cliente: esiste un efficace antidoto a queste difficoltà?
2. Sono sempre più frequenti i casi in cui è necessario lavorare di più per guadagnare di meno: esiste ancora la fedeltà?
3. Davvero è “missione impossibile” creare valore agli occhi del Cliente?
4. Perché ignorare l’INNOVAZIONE, se assicura nuove opportunità di sviluppo all’Azienda?

Chi deciderà di partecipare scoprirà:

- quali sono le “3 Mosse Strategiche” alla portata della Direzione Commerciale, per restare protagonisti e creare valore per il cliente;
- perché, quando “il gioco si fa più duro”, i Responsabili più lungimiranti sanno applicare le contromisure più adeguate, per intervenire con successo ANCHE nella “nuova economia”

CONTENUTI dei 3 incontri:

- 1^a incontro: 24-11---** Evoluzione del comportamento dei Clienti: DOVE OCCORRE INNOVARE? Perché è MEGLIO guardare il mercato con gli “Occhi del Cliente”. **NOVITA’**: qual è il Valore Percepito che “quel Cliente” preferisce?
- 2^a incontro: 29-11 ---** Perché la «MAPPA dei TRE Valori» fa scoprire «nuove opportunità operative». **NOVITA’**: COME la Mappa dei 3 Valori fa migliorare relazioni, risultati favorevoli, gestione della fedeltà.
- 3^a incontro: 1-12 –** Perché «GESTIRE I 3 VALORI» è “la nuova frontiera» a disposizione dei Commerciali che vogliono eccellere. **NOVITA’**: le “opportunità” offerte dai due Valori “Funzionalità – EgoEmotività”

N.B.-Ogni incontro prevede confronti su un caso concreto, a sostegno delle INFO INNOVATIVE che verranno trasferite ai partecipanti

Se il Relatore lo riterrà possibile, i partecipanti potranno portare in aula “casi personali da discutere”. DESTINATARI

Titolari di azienda, Direttori Generali, Responsabili Commerciali e Vendite, Area Managers e Addetti Commerciali Senior .

IL RELATORE:

Dott. Gianfranco Lanfredini – Consulente di Direzione e Formatore, specialista per l’area commerciale -

Socio qualificato ATEMA-QTM. Associazione per il Temporary Management - www.atemala.net

La qualifica viene concessa dopo una verifica effettuata da un Comitato selezionato di “parte terza”.

Partner della Società I&G Management Srl – Milano

Autore del saggio “Il Responsabile Commerciale in azienda. Un ruolo sempre più a rischio?” – Editore HOEPLI – Sono disponibili copie del saggio. **MODALITA’ DI PARTECIPAZIONE**

Gli eventi si svolgeranno presso Apindustria VERONA - - Via Albere,21

tel 045-8102001

Email a.ricciardo@apiverona.net

Orario ricevimento: a partire dalle ore 13.45

.....
.....