

WORKSHOP: VENDERE SENZA SCONTI – Quinta Edizione



**DESTINATARI: Area Managers – Addetti Comm. Senior -
– Responsabili Comm/li e MKTG – Responsabili Agenzie**

**BASTA col dare credito alle SIRENE CHE SOSTENGONO:
“PER VENDERE OCCORRE AVERE IL PREZZO-Più-BASSO”.**

**INVECE OGNI COMMERCIALE DEVE SCOPRIRE CHE PUÒ
EVITARE QUESTA TRAPPOLA IMPIEGANDO LA
“MAPPA dei 3 VALORI PERCEPITI DAL MERCATO”.**

ESSA E’:

**OGGETTIVA - VENGONO IMPIEGATI I “NUMERI AZIENDALI” NELLA GESTIONE
QUOTIDIANA DELL’ATTIVITA’ COMMERCIALE**

**INNOVATIVA – analizza il mercato con gli “Occhi del Cliente”, E’ il concetto di
“valore percepito”;**

**FACILE DA APPRENDERE ED APPLICARE - è valida per chi opera sia nel B2B, sia
nel B2C e nei Servizi.**

Inoltre, segmenta i Clienti attuali secondo gli “Occhi del Cliente”, cioè i 3 Valori Percepiti possibili:

**QUINDI TRE SPECIFICHE MODALITA’ OPERATIVE: PER CHI GESTISCE RISORSE
UMANE oppure CHI VIENE DELEGATO.**



**In un mercato così competitivo, è meglio
“cavalcare il cambiamento per esistere”.**

**OCCORRE DARE NUOVA VITALITÀ AL
PROPRIO PASSO COMMERCIALE.**

L’INNOVAZIONE E’ ESSENZIALE.

Per sapere cosa fare: www.adico.it/eventi -

**workshop del 21-11-2019
Orario: 14.00-18.00**

Gianfranco Lanfredini – cell. 348.5801069

**autore del saggio edito da HOEPLI "Il Responsabile Commerciale in azienda. Un
ruolo sempre più a rischio?" --- www.youtube.com/watch?v=0ngnDsMZjRE**