

TITOLO: VUOI CONTINUARE AD ESSERE IL GESTORE DELLA RICHIESTA SCONTI DEI TUOI CLIENTI? NO, GRAZIE!

Come FARE per EVITARE QUESTA TRAPPOLA – merc. 20 FEBB 2019



**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”.**

**OGNI COMMERCIALE PUÒ EVITARE QUESTA TRAPPOLA con L'INNOVAZIONE:
LA “MAPPA dei 3 VALORI PERCEPITI DAL MERCATO”.**

Mercoledì 20 febb 19 ai Partecipanti verrà dimostrato che la MAPPA dei 3 Valori Percepiti rende più proficua l'attività di ogni Commerciale, in quanto il mercato viene valutato con gli “Occhi-del-Cliente” (è il concetto di Valore Percepito);

Si discuterà un caso reale che regalerà questi “4 BENEFICI-FARI di riferimento”:

- 1 – semplificazione della attività operativa;
- 2 – salvaguardia della marginalità;
- 3 – fedeltà del singolo Cliente più tutelata;
- 4 – crescita professionale GARANTITA

Infatti ogni Partecipante scoprirà:

- i 3 Valori Percepiti che il Cliente riconosce: UTILITA' – FUNZIONALITA' – EGOEmotività (è il mercato visto con gli “Occhi-del-Cliente”);
- perché questa “innovazione” comporta una imperdibile crescita professionale.



**In un mercato così competitivo, è meglio
“cavalcare il cambiamento per esistere”.
OCCORRE INNOVAZIONE PER DARE NUOVA
VITALITÀ AL PROPRIO PASSO COMMERCIALE
workshop del 20-02-2019 +++Orario: 14.00-18.00**

Per iscriversi : <https://adico.it/prodotto/eventi/vuoi-continuare-ad-essere-il-gestore-richiesta-sconti-dei-tuoi-clienti-no-grazie/>

**Docente: Gianfranco Lanfredini – cell. 348.5801069
www.gilanfredini.it - SCOPRI la metodologia clicca qui**

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