



**COWORKING
TREVIGLIO**

**Workshop
07 Febbraio 2019**

Perché lo sconto non paga più: Come evitare “questa trappola” con successo

Come valorizzare il proprio “passo commerciale” nella nuova economia.

Scoprire perché conviene guardare il mercato con gli “occhi-del-cliente” e non solo con quelli della nostra azienda: ecco l’innovazione imperdibile. Scoprire i 3 Valori Percepiti riconosciuti dal mercato: UTILITA’ – FUNZIONALITA’ – EGOEmotività e le differenze di marginalità e di fedeltà a loro collegati. Scoprire perché lo strumento operativo “Mappa dei 3 Valori Percepiti” consente di identificare quali clienti sottraggono marginalità e contrastano lo sviluppo della propria azienda, e quali clienti favoriscono la crescita aziendale. Inoltre quali sono i correttivi da applicare.

Relatore: Gianfranco Lanfredini - Consulente e formatore, specialista in area commerciale