

ENTRARE IN RELAZIONE CON IL CLIENTE

A CHI E' RIVOLTO?

A liberi professionisti, imprenditori, allenatori, venditori, agenti di commercio e chiunque abbia voglia di sperimentare un diverso approccio alla vendita, ribaltandone i paradigmi.

A COSA MI SERVE?

A considerare un modo diverso di affrontare la vendita, intesa come relazione con il cliente, ridefinire lo scopo della vendita e del venditore.

Ad allenarsi a gestire e cavalcare l'onda del cambiamento, per mettere a fuoco particolari differenti e vincere ogni sfida.

Ad applicare un metodo efficace da utilizzare subito per ottenere risultati concreti, specifici, autodeterminati e misurabili.

COSA IMPARO?

Cambiare i paradigmi della vendita per utilizzare a proprio vantaggio le leve del marketing anche nei nuovi mercati del web; riconoscere ed utilizzare in modo efficace gli strumenti del budget e del target come propulsori della propria attività individuale; gestire il paradosso della vendita sviluppando le proprie risorse interne ed esterne.

CONTENUTI DELLA GIORNATA:

- gestire il paradosso della vendita
- entrare in relazione vincente con il mio cliente ideale
- ridefinire i paradigmi del venditore
- riconoscere e sfruttare al meglio trappole ed ostacoli
- definire insieme un Piano di Azione nei nuovi mercati online

