

BASTA FRASI FATTE: COME MOTIVARE IL CLIENTE ALL'ACQUISTO!

Mercoledì 04 maggio alle 09.00

Il **successo della proposta** dipende in larga misura dal valore che i clienti riconoscono a prodotti e servizi di chi vende.

Abbiamo tuttavia ormai constatato che **“i nostri prodotti sono di qualità”, “la nostra azienda si distingue per il servizio al cliente”** e altre espressioni logore ed abusate, sono frasi vuote e retoriche, senza più alcun effetto.

In questo corso si raggiungeranno questi risultati: preparare **argomentazioni commerciali più efficaci, motivare un cliente potenziale ad abbandonare il suo fornitore attuale, demolire l'obiezione prezzo.**



MERCOLEDÌ 04 MAGGIO
09.00 - 13.00



PALAZZO ALPI
VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA



RELATORE

Stefano Donati 
Formatore e Consulente in area
marketing e vendite.

Per iscriverti

Puoi **clicare qui**, compilare il Coupon ed inviarlo via Mail a **servizi@api.mn.it**.

PROGRAMMA

- 4 modelli di clienti: qual è il tuo?
- Addio alla vecchia segmentazione di mercato: largo al Customer Profile
- I 3 angoli di attacco al mercato
- Value Map
- **Total Cost Ownership**
- Il prezzo: da anello debole ad arma letale in mano a chi vende

COSTO DEL CORSO

€ 140 + Iva (azienda associata)
€ 190 + Iva (azienda non associata)

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al Corso **MOTIVARE IL CLIENTE ALL'ACQUISTO**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 679/2016 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.