

MARKETING PER RESPONSABILI COMMERCIALI: ESSERE UN VALIDO SUPPORTO ALLA RETE VENDITA

Mercoledì 20 novembre alle 09.00

Capita spesso che i commerciali lamentino difficoltà nel convincere i clienti a causa di una concorrenza molto aggressiva sul fronte dei prezzi. Risolvere questo problema non è impossibile, se adottiamo la strategia introdotta dal **"Business Model Canvas"**.

Peccato che in Italia non venga quasi mai utilizzata e per questo motivo in trattativa sono dolori. Questa tecnica non si limita a **rispondere alle esigenze tradizionali dei clienti**, ma rende **prodotti e servizi irresistibili** ai suoi occhi, perché si entra nella sfera dei bisogni non espressi.



MERCOLEDÌ 20 NOVEMBRE
09.00 - 17.00



PALAZZO ALPI
VIA ILARIA ALPI, 4
MANTOVA



RELATORE

Stefano Donati 

Formatore e Consulente in area marketing e vendite.

Per iscriverti

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

PROGRAMMA

- Le regole per la **gestione del tempo**
- Il quadrato magico
- Le tre linee di attacco
- Gli strumenti per una **perfetta differenziazione**
- Una strategia non convenzionale
- **L'effetto WOW!**
- Come **risolvere i problemi** dei venditori
- Le psicosi dei buyer aziendali

COSTO DEL CORSO

€180 + Iva (azienda associata)

€240 + Iva (azienda non associata)

Dal 2° partecipante:

SCONTO 10% SULLA QUOTA DI PARTECIPAZIONE

COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA REFERENTE

TEL FAX EMAIL

ISCRIVE N° PARTECIPANTE/I al Corso **"MARKETING PER RESPONSABILI COMMERCIALI"**

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.