

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

**Lunedì 17 aprile 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.



**LUNEDÌ 17 APRILE**  
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 **clicare 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

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

## 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.