

SCACCO MATTO! STRATEGIE NON CONVENZIONALI DI MARKETING PER VENDERE DI PIÙ

OBIETTIVI

Molte aziende italiane non hanno un ufficio che si occupi di marketing in modo strutturato e questo si riflette sulla scarsa incisività delle argomentazioni commerciali: “i nostri prodotti sono di qualità”, “ci distinguiamo per l’alta affidabilità dei nostri servizi” è il massimo che in tanti venditori dicono ai clienti potenziali.

In queste 2 giornate si imparerà a coniugare il “cosa dire” con il “come dirlo” e a rendere straordinaria la proposta commerciale, esercitando un’attrazione irresistibile verso i propri prodotti e servizi, senza cadere vittime di continue obiezioni sul prezzo e ostaggi di richieste di sconti.

DESTINATARI

Rete vendita diretta e indiretta, tecnici-commerciali, area manager.

CONTENUTI

- Smettiamola di parlare solo di noi: il Marketing intelligence
- Il processo di acquisto rivisto attraverso le leve temporali
- La matrice “Pain & Gain”
- Il vantaggio competitivo, la psiche e la percezione di utilità
- Posizionarsi correttamente nel mercato: ecco il cliente giusto per voi
- Dalla qualità erogata alla qualità percepita
- I soggetti coinvolti nel processo decisionale
- L’utilizzo del processo A.I.D.A. nella percezione del valore: telefonata e visita diretta
- Un po’ di marketing ipnotico

DOCENTE

Stefano Donati – Svolge attività di consulenza e formazione in Marketing e Comunicazione. Collabora con numerose istituzioni, quali Università, Camere di Commercio ed Enti di formazione professionale. Scrive articoli di Marketing per riviste di settore e dal 2007 è “Esperto d’Area Qualifica Professionale” nelle aree marketing e vendite per il sistema di formalizzazione e certificazione delle competenze della regione Emilia Romagna.

DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

SEDI E DATE

PIACENZA, 16 e 23 ottobre

PARMA, 24 e 31 luglio

MODENA, 6 e 13 novembre

FERRARA, 28 novembre

e 5 dicembre

CESENA, 29 novembre e 6 dicembre

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € +IVA az. associate

540,00 € +IVA az. non associate

INFORMAZIONI

Tancredi Lucia – tancredi@cisita.parma.it