

# “È CARO, VOGLIO LO SCONTO”: UNA STRATEGIA INFALLIBILE PER CONTRASTARE LE OBIEZIONI SUL PREZZO

## OBIETTIVI

Molti commerciali, anche di lungo corso, iniziano ad avere problemi quando si parla di denaro. Giunti a questo punto si viene spesso posti di fronte ad un aut-aut: cedere sul prezzo o rinunciare all'affare. E in tanti capitolano.

In realtà esiste una strategia efficace che toglie potere al cliente ed evita di ridurre drasticamente i propri margini di guadagno. Cosa fa la differenza? Un'adeguata preparazione dell'incontro di vendita.

## DESTINATARI

Commerciali interni o esterni all'azienda, Key account, Agenti di Commercio, Segreterie Commerciali.

## CONTENUTI

- Andare oltre il concetto di “qualità” del prodotto/servizio
- Come scardinare la “comfort zone” del cliente
- La matrice GAIN-PAIN
- Uscire dalla trappola “apple to apple”
- Mettiamo sotto la lente i costi di “non performance”
- I 3 motivi per i quali il cliente è disposto a pagare di più
- Richard Kevin e la “weaken strategy”

## DOCENTE

Per le sedi di Piacenza e Cesena: 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.

Per le sedi di Parma, Reggio Emilia e Modena: Eros Tugnoli - Consulente e docente specializzato in gestione della comunicazione al cliente e delle trattative negoziali. Grazie a centinaia di affiancamenti operativi sul campo, propone strumenti concreti ed operativi per aumentare clienti e fatturato.

## DURATA

7 ore

*numero* 49

## SEDI E DATE

PIACENZA, 1 luglio

PARMA, 7 marzo

REGGIO EMILIA, 27 giugno

MODENA, 10 maggio

CESENA, 8 aprile

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate