

LE NUOVE FRONTIERE DELLA VENDITA FRA OFFLINE E ONLINE

OBIETTIVI

Tutti vendono qualche cosa, tutto è in vendita. Ma un conto è la vendita, un altro è l'acquisto. I clienti adorano comprare, ma odiano che gli si venda qualche cosa. Conoscere i nuovi principi della vendita mettendo in evidenza il passaggio dalla vendita push alla vendita pull ovvero un approccio che mette al centro il cliente rendendolo partecipe e non oggetto di semplici tecniche di persuasione, desuete e "fuori tempo massimo". Utilizzare i contenuti e lo storytelling per creare interesse, curiosità e motivazione. Sapere generare un flusso di informazione sganciata dal processo di consumo.

DESTINATARI

Personale dipendenti e collaboratori coinvolti nelle attività commerciali.

CONTENUTI

- Le nuove regole della vendita in un mondo che cambia
- Gli strumenti della vendita classici da buttare
- La strategia è vendere non vendendo
- Autenticità, contenuti, storytelling, big data e "real time"

DOCENTE

Canzio Panzavolta – Oltre vent'anni di esperienza nel campo della direzione aziendale, come manager, consulente e formatore. Carriera in amministrazione e poi esperienza nel campo della direzione aziendale, come manager prima e poi, dal 1991, come consulente e formatore. Consulente di marketing strategia e pianificazione d'impresa, amministrazione, finanza e controllo di gestione.

DURATA

7 ore

SEDI E DATE

PARMA, 18 febbraio
CESENA, 29 novembre
RIMINI, 14 dicembre

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA az. associate
300,00 € + IVA az. non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5