Seminario - SE 400

Conoscere il cliente ed il mercato di riferimento

Corso presso: **Festo Academy**
Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: **2gg**
Date: **09 - 10 Set 2024**
Prezzo: **€ 1.300,00**

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

Figure commerciali (Direttore Vendita, Account Manager, Area Manager, Professional che collaborano con la forza vendita quali Tecnici di prevendita) e figure di Marketing (Marketing Manager, Product Manager e Marketing communication manager) che operano in stretto contatto con la struttura di vendita.

Obiettivi

Il percorso è pensato in una duplice prospettiva: dare strumenti concreti di marketing a chi si occupa di vendita e fornire a chi si occupa di marketing la giusta sensibilità commerciale

Contenuti

Azienda e Mercato: le premesse

- Breve analisi del contesto competitivo e delle principali variabili: market trends, competitive overview, analisi del proprio posizionamento
- Fattori critici di successo

La segmentazione e il posizionamento

- Cosa rappresentano per la vendita
- Come sono veicolati dalla funzione commerciale
- Posizionamento e politiche di mercato

Client Focus

- Ruoli, persone e strategie: valutazione della quota cliente e del potenziale d'acquisto
- Il sistema di mapping strategico
- Il processo d'acquisto del cliente
- Tecniche di allineamento tra buying e selling strategy

Cenni di marketing d'acquisto da parte del cliente

- La scelta del fornitore e l'allocazione delle quote di fornitura
- La gestione strategica del parco fornitori e del rischio di fornitura

Il valore percepito dal cliente

Prosegue -->

Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci

- Il concetto di valore
- Valore e criteri decisionali del cliente
- Misurare il valore
- Come il valore può e deve essere utilizzato dalla vendita

Le leve del marketing operativo nell'ottica delle vendite

- Soluzioni e servizi verso prodotto
- Prezzo
- Strumenti di comunicazione per il mondo industriale

Sincronizzare marketing e vendite

- Far parlare il marketing con le vendite
- L'importanza delle informazioni di ritorno dal mercato
- Coerenza tra piano di marketing e piano di vendita

Sperimenterete

- Eesercitazioni e lavori di gruppo su best practice
- Analisi e discussioni di casi ed esperienze aziendali

Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci