Seminario - SE 420

Vendita complessa e gestione del portafoglio

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

Durata: **2gg**
Date: **08 - 09 Mag 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) che si occupano di gestione di clienti strategici attuali e potenziali dell'azienda

Obiettivi

- Disporre di strumenti di analisi tecnica sul cliente commerciale attivo o ancora potenziale
- Conoscere strumenti e modelli utili nell'azione di vendita

Contenuti

Dal valore per il cliente al valore del cliente

- Il valore del cliente nella prospettiva della vendita
- Indicatori specifici per l'analisi di vendita
- Indicatori di attrattività, redditività, e rischiosità del cliente

L'analisi del portafoglio clienti

- Criteri e strumenti per l'analisi del portafoglio clienti
- Le matrici di portafoglio clienti
- La selezione dei clienti chiave, il posizionamento in una mappa strategica e la gestione dei clienti marginali
- Indicatori specifici per l'analisi di vendita
- Indicatori di attrattività, redditività, e rischiosità del cliente

Il percorso della vendita complessa

- Vendita semplice e vendita complessa: analogie e differenze
- La mappatura dei ruoli
- Analisi delle opportunità e modelli di riferimento
- La definizione della strategia di relazione
- La gestione dei criteri decisionali del cliente
- Differenziatori e vulnerabilità nella definizione della strategia competitiva

Challenger Selling: il nuovo ruolo della vendita

- I 5 modelli di vendita di riferimento nel mercato

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 passaggio dalla costruzione della relazione alla capacità di insight
- Il nuovo percorso della vendita: dal valore alla differenziazione alla risonanza.
- I principali modelli di riferimento nella Challenger Sale
- Il marketing nell'attività di reframe

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