

Webinar - SE 400W

Conoscere il cliente ed il mercato di riferimento

**Corso presso: Online****Durata: 1g****Data:** Per la prossima edizione in programma contattateci.**Scarica modulo iscrizione:**
www.festoct.it/iscrizione

A chi è rivolto

- Venditori
- Area o Channel manager
- Tecnici ed esperti di prevendita
- Coloro che hanno la responsabilità di gestione diretta di clienti nell'ambito di aziende industriali

Obiettivi

- Acquisire metodi e strumenti per raccogliere i segnali del mercato, dei competitor, dei clienti e riportarli correttamente in azienda, al fine di realizzare strategie commerciali sempre più efficaci
- Conoscere e preparare tutte le fasi del processo di vendita
- Gestire in modo più efficace il complesso rapporto con clienti sempre più esigenti
- Saper scegliere le modalità migliori di comunicazione, di vendita e di negoziazione commerciale in funzione del contesto

1° Giorno – dalle 9 alle 13

■ Azienda e Mercato

- 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

■ Client Focus

- Ruoli, persone e strategie: valutazione della quota
- Il sistema di mapping strategico
- Il processo d'acquisto del cliente

2° Giorno – dalle 9 alle 13

■ Il valore percepito dal cliente

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

[Prosegue -->](#)

Pagina 1/2

■ **Le leve del marketing operativo**

- Soluzioni e servizi verso prodotto
- Prezzo
- Strumenti di comunicazione per il mondo
- Sincronizzare marketing e vendite
- Far parlare il marketing con le vendite