
COME TROVARE E ACQUISIRE NUOVI CLIENTI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

In un contesto altamente mutevole, avere un metodo efficace per ricercare e acquisire nuovi clienti è essenziale. Finalità di questo corso è quella di trasmettere un metodo pratico e adattabile al contesto in cui ogni venditore si trova ad operare. Grazie ad esempi e all'analisi di casi concreti, Attraverso l'analisi delle due fasi del processo, la ricerca e l'acquisizione, imparerai, ad esempio, a preparare la lista dei potenziali clienti, a valutare la qualità dei contatti e a gestire il momento del primo contatto con il potenziale cliente in maniera efficace.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

- I due tempi: la ricerca e l'acquisizione
 - Il processo di sviluppo del portafoglio clienti
 - La qualificazione del portafoglio clienti
 - La pipeline di vendita
 - I criteri di scelta
 - La matrice difficoltà/importanza
 - L'analisi dei bisogni
 - La pianificazione delle attività
 - Il contatto: il momento chiave
 - Le attività preparatorie
 - Come gestire il contatto con il potenziale cliente
 - La proposta di valore
- Simulazioni e analisi di casi concreti

OBIETTIVI FORMATIVI

- Fornire un metodo per migliorare le due fasi strategiche dello sviluppo del portafoglio clienti: la ricerca e l'acquisizione
- Trasmettere le nozioni chiave per migliorare la qualità dei clienti ricercati

DOCENTE

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

DESTINATARI

Titolari d'azienda, responsabili vendite, key account manager, export manager e venditori.

NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA