



AREA PROFESSIONAL

MODELLO OPERATIVO PER ACQUISIRE NUOVI CLIENTI

OBIETTIVI

Trovare nuovi clienti è fondamentale per fare crescere il proprio business, perché consente di aumentare la penetrazione dei prodotti o servizi venduti nel mercato o nella categoria in cui si opera.

Il corso intende evidenziare strumenti e azioni necessarie per acquisire nuovi clienti a vantaggio dello sviluppo del fatturato e della competitività dell'azienda sul mercato.

PROGRAMMA

- Le regole del mercato di oggi e di domani
- Il processo nella filiera mercato, cliente e azienda
- Il canale distributivo: mappa e identificazione
- Il modello del "funnel": modello di efficienza
- Posizionamento dei lead: come trovarli (strumenti operativi)
- Da lead a potenziali clienti: la fase dell'audit
- Strumenti operativi dell'audit
- Definire le azioni ed il gruppo di lavoro per gestire l'audit
- Definire le competenze e skills del gruppo di lavoro
- Da potenziali clienti a clienti: le azioni sul campo del commerciale
- Assessment: la vostra Swot Analysis del Vostro portafoglio clienti

DESTINATARI

Titolari, Direttori e Responsabili Commerciali e Vendite, Capi Area, Export Manager, Customer Service

DOCENTE

Enrico Fogato

DURATA

8 ore (interaziendali) + 4 ore (consulenza in azienda)

Per ulteriori informazioni:

045 8099499 – segreteria.corsi@confindustria.vr.it

