

# CLIENTI PER SEMPRE®



## ROMA 27 SETTEMBRE

**La giornata pensata per le reti vendita e i venditori che vogliono ottenere di più dai clienti già in portafoglio**

### **Dalla vendita tradizionale alla conquista della fiducia**

- Le 5 Epoche del Marketing
- Come ottenere il 20% in più, con lo stesso sforzo
- 5 comportamenti per ispirare fiducia in chi ti ha sempre visto come 'venditore'
- Affidabilità e Credibilità: le 2 armi più potenti per vendere oggi

### **Come creare una rete di clienti che siano anche tuoi FAN**

- Come trasformare i contatti che acquisisci in clienti tuoi per sempre
- Il Marketing del valore
- Come aumentare i referral spontanei
- Il potere delle relazioni nella vendita e nel business
- 10 idee pratiche per renderti originale e diverso agli occhi del cliente

### **Quello che 'è sempre stato' può cambiare: aprirsi al cambiamento per risultati di vendita più performanti**

Come sostituire le 'vecchie abitudini' che non producono più risultati,

- anche se 'è sempre stato così'

Predisporre il proprio atteggiamento mentale al cambiamento

- per raggiungere gli obiettivi sempre e comunque, senza alibi o scuse
- Energia ed entusiasmo: perchè si perdono nel tempo e come uscirne più forti

# CLIENTI PER SEMPRE®

Questa giornata è pensata **per le reti commerciali e per i venditori**

che vogliono ottenere di più dai clienti già in portafoglio, trasformandoli in clienti per sempre.

## COSA SIGNIFICA CLIENTI PER SEMPRE?



**Ecco riassunto in 3 punti:**

**A) Clienti che non acquistano da te solo una volta, e che dopo il primo acquisto tornano a comprare da te**

**B) Clienti che preferiscono te ai tuoi concorrenti, e non ne fanno una questione di prezzo**

**C) Clienti che ti portano altri nuovi clienti:** sono quelli che consigliano sistematicamente i tuoi prodotti/servizi ai loro amici e familiari, alimentando un passaparola costante

**Per riuscire in questi 3 punti, la parola chiave è FIDELIZZAZIONE: dai valore costante ai tuoi clienti e diventeranno tuoi FAN!**

In questo corso scopri come riuscirci e come dare ai tuoi risultati commerciali un'impennata senza precedenti!