Seminario - SE 420

# Vendita complessa e gestione del portafoglio

Corso presso: **Festo Academy Milanofiori**
Viale Milanofiori, Strada 2, Palazzo C3, 20057 - Assago (MI)

Durata: **2gg**

Date: Per la prossima edizione in programma contattateci.

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:
cell +39 335 103 8822
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:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci