



IL MARKETING DEL CONSULENTE

Come sviluppare notorietà, fiducia e relazioni per incrementare il proprio business

Esperienza e competenza non sono sufficienti per ottenere il meritato risultato economico dalla propria attività di consulente.

Per il successo risulta importante sapere fronteggiare due sfide: essere preparati e specialisti del proprio settore, essere costruttori del proprio business. Prima della consulenza viene la "produzione" dei clienti e la vendita dei propri servizi.

Obiettivi

- Avere una chiara comprensione del processo di consulenza e dei suoi requisiti;
- Definire e stabilire una precisa direzione strategica per le proprie attività;
- Decidere e attuare un'efficace strategia di marketing;
- ...diventare un consulente di successo.

A chi è rivolto

Consulenti e professionisti che con il loro know how risolvono problemi complessi dei loro clienti. Manager che stanno valutando di iniziare l'attività in proprio.

Relatore

Vladimiro Barocco, CMC. Consulente di management dal 1983, opera soprattutto nel marketing con ampi interessi per il marketing dei servizi. Autore di *La Gestione della Forza vendita*, *Il Marketing del consulente*, *Il piano marketing per le PMI* e di oltre cento articoli pubblicati da riviste specializzate.

Quota di partecipazione

- Soci: 150,00 euro + IVA
- Non soci: 180,00 + IVA

Iscrizioni e informazioni

Segreteria APCO, C.so Venezia 49
20121 Milano, T 02.77.50.449
segreteria@apcoitalia.it, www.apcoitalia.it



Consulenza e competizione

Marketing per "produrre" clienti e conservarli
Marketing mix della consulenza
Il core business dello studio di consulenza

Importanza della rete di contatti

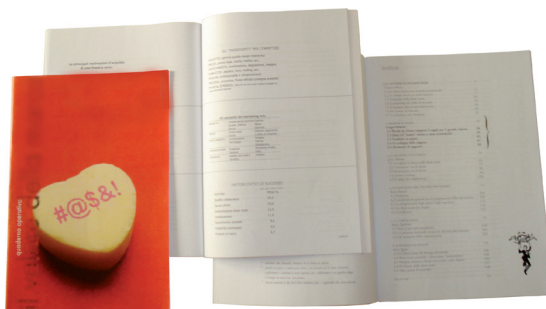
La rete, risorsa del consulente
Fare networking è un processo
Farsi conoscere e alimentare la relazione

Promuovere la propria attività

Creare un centro di attrazione per il proprio business
Costruire la propria marca
Avviare il processo di vendita

Scrivere proposte vincenti

La struttura di una proposta
Onorari e valore della consulenza



Documentazione

Ai partecipanti sarà distribuita documentazione operativa:

- workbook con selezione delle slide impiegate durante il seminario
- raccolta di articoli sul marketing del consulente
- schemi operativi di supporto alle attività di marketing e vendita

1
2
3
4

PROGRAMMA

