



# COME FARE CRESCERE IL PROPRIO BUSINESS

nuovo corso dall'esperienza di 3 anni di seminari

## Obiettivi

- comprendere i **fattori critici** di successo nella vendita di serramenti
- migliorare l'**accoglienza** dei visitatori, possibili clienti
- guadagnare la **fiducia** dei possibili clienti
- costruire le **argomentazioni** di vendita
- **evitare gli errori** più comuni nella vendita
- adottare un **processo di vendita**, dal preventivo alla chiusura
- internet come **socio di vendita**

## A chi è rivolto

- Produttori di serramenti
- Venditori
- Collaboratori che hanno contatti con i clienti

## Relatore

**Vladimiro Barocco**, senior partner di StudioCentro Marketing. CMC, Consulente Management Certificato (APCO/ICMCI). Dal 1991 apprezzato collaboratore delle riviste Finestra, Retail e del periodico Griffer Magazine. Ha aiutato molte aziende del comparto serramenti a migliorare i loro risultati. Alla pratica abbina la teoria. Ha scritto due libri indirizzati a produttori e rivenditori di serramenti: *Guida al marketing* e *Voglio uno show room di successo* (in qualità di curatore)



## Come alimentare, con continuità il flusso delle vendite

- Adottare un processo di vendita
- Avere un piano marketing che avvicina il successo
- Essere presenti nei portali e nei siti specializzati

## "Produrre" clienti

- Il mercato dell'azienda (target)
- Profilo dei clienti cercati
- Azioni per produrre clienti
- Strumenti di vendita

## Vendere all'interno dello show room

- Il cliente come ospite
- Fare domande, il segreto dei grandi venditori
- La scoperta dei bisogni del cliente
- Costruire le argomentazioni di vendita
- Proporre il prodotto (= risposta ai bisogni del cliente)
- Massimizzare le opportunità di vendita

## Scrivere preventivi che fanno vendere

- Prima evidenziare il valore del serramento, poi indicare il prezzo
- Le parti di un preventivo
- La documentazione da allegare al preventivo

## Mai smettere di fare marketing

- Ora c'è internet
- I clienti vi trovano in internet?
- Il web marketing

## Documentazione

- Workbook con una selezione di slide utilizzate durante il seminario e di articoli pubblicati dal relatore
- Diario fotografico (a distanza di alcuni giorni) per prolungare l'effetto del corso

1

2

3

4

5

PROGRAMMA