



# METTI S&M NEL MOTORE DELLA TUA AZIENDA

Per la salute della tua azienda, ogni giorno, aggiungi un po' di marketing e vendite.

Un seminario di vendita, pensato e progettato per gli imprenditori e i gestori di uno show room, che affronta i temi del marketing e delle vendite per l'affermazione del punto vendita.

## Obiettivi

Chi partecipa a questo seminario imparerà come:

- Migliorare il marketing e le vendite dello show room;
- Sviluppare azioni per attirare clienti;
- Scegliere il processo di vendita più idoneo.

## A chi è rivolto

- Imprenditori, gestori dello show room
- Responsabili Vendite
- Responsabili Marketing

## 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).

## Documentazione

- Workbook con slide e articoli pubblicati dal relatore
- Ai partecipanti sarà rilasciato un attestato di partecipazione.
- Diario fotografico (a distanza di alcuni giorni) per prolungare l'effetto del corso

 **Vladimiro Barocco**  
marketing e vendite per crescere

## Essere venditore di successo

- Tarare l'offerta dello show room
- Una nuova segmentazione del mercato dei serramenti
- I clienti desiderati (target)
- Conoscere i concorrenti e differenziarsi
- La gamma prodotti per rispondere alle necessità e desideri dei clienti
- Il triangolo clienti, concorrenti, offerta (gamma+servizi)

## Produrre clienti

- Il principio guida per "produrre clienti"
- Strumenti e azioni per avere clienti
- Essere centro di gravità per i clienti
- Alimentare la pipeline degli ordini

## Cosa acquistano i clienti

- Mappa mentale della finestra
- Cosa chiedono a una finestra
- Dominare le componenti delle argomentazioni: CVB, caratteristica, vantaggio, beneficio e sogno

## Vendere i serramenti

- Il processo di vendita in 7+1 passi
- Accogliere il cliente nello show room
- Scoprire i bisogni dei singoli clienti

## La vendita è un risultato, non un obiettivo

- Le distinte fasi di una vendita
- Avere degli obiettivi
- AIDA
- SNAP Selling
- SPIN Selling quando l'ordine è importante
- Preparare il piano marketing e vendite
- Le parti di un piano marketing
- Budget delle vendite
- Struttura del piano

1

2

3

4

5

PROGRAMMA

