

Valorizzare e motivare la forza vendita... Istruzioni per l'uso

15 Dicembre 2005
ore 17.00

Confindustria Bergamo
Sala Giunta
Via G. Camozzi, 64 - Bergamo

Segreteria organizzativa:

CONFINDUSTRIA BERGAMO
Unione degli Industriali della Provincia

via G. Camozzi, 70 – Bergamo
tel. 035-275272
fax 035-4176148
E-mail: antonella_gamba@unindustria.bg.it

Qual è il profilo del venditore ideale? Daniela Andreini e Gianluca Gambi-rasio lo hanno tratteggiato ne “Il venditore etico”, di cui riportiamo un brano:

“Il venditore di fiducia deve avere la mentalità di un ciclista che mira a vincere il Tour de France e non la singola tappa; o, peggio ancora, un traguardo volante”.

“L’approccio di vendita basato sul vendere fiducia ai propri Clienti rappresenta sicuramente il miglior allenamento possibile per vincere il Tour de France della vendita”.

“Il venditore che si è sempre allenato nel vendere fiducia al Cliente riesce generalmente a vincere il Tour de France con grande scioltezza (vincendo anche numerose tappe).

Troppo spesso i traguardi volanti fanno compiere iniziative al venditore che minano la costruzione di un vero rapporto di fiducia col Cliente”.

Secondo incontro del ciclo: COMUNICARE (MEGLIO) PER VENDERE (DI PIU’)

PROGRAMMA

- 17.00 **Daniela ANDREINI**
Professore a contratto all’Università degli Studi di Bergamo - Management Consultant Olympos Group
- 17.45 **Paolo COLABUCCI**
Responsabile vendite Automotive Aftermarket BOSCH Italia
- 18.30 **Mauro BARTOLETTI**
E-channel manager di Epson Italia Spa
- 19.15 Dibattito
- 19.30 Termine lavori