

Fidelizzazione e sviluppo del proprio portafoglio clienti esistenti

Obiettivi:

Il corso ha la finalità di proporre gli strumenti di analisi dei propri clienti attivi, elaborandone coerenti obiettivi di crescita, e di fornire le metodologie comportamentali più adatte alla fidelizzazione ed allo sviluppo del proprio portafoglio clienti.

Il contesto considerato è quello delle Vendite Complesse, dove cioè più interlocutori influenzano il processo di acquisto.

Destinatari: Funzionari di vendita, Key Account Manager, tecnici commerciali

Programma:

- I due tipi di approccio alle vendite: *hunting e farming*
- Gli strumenti di analisi del portafoglio dei clienti attivi
- Analisi dei risultati quantitativi e qualitativi
- Il Potenziale e la Penetrazione dei clienti
- Gli obiettivi di sviluppo dei clienti attivi
- Le Vendite Complesse e la Mappa di Potere
- La Scacchiera della Vendita
- Lo sviluppo della relazione a lungo termine nella gestione dei clienti attivi
- Il Brickwalling: identificazione degli elementi di stabilità e sviluppo presso i propri clienti
- Il Piano di Sviluppo del Cliente Attivo

Durante il seminario i partecipanti si cimenteranno in esercitazioni e simulazioni individuali e di gruppo studiate sulla reale ed attuale situazione di mercato nel settore di riferimento.