

10 MAGGIO 2021 | 15.00 - 17.00

VENDERE PER SODDISFARE IL CLIENTE

WEBINAR LIVE GRATUITO

ISCRIZIONE E ACCREDITAMENTO



Il webinar si terrà su **WebinarJam**. Per partecipare non è necessario scaricare alcun programma, sarà sufficiente cliccare sul link fornito via mail.



Per l'iscrizione

[REGISTRARSI QUI](#)



Ai Commercialisti si riconoscono n. 2 Crediti Formativi validi ai fini della Formazione Continua Obbligatoria. Mat. B.2.5

IL CORSO APPROFONDIRÀ LE SEGUENTI TEMATICHE:

- la vendita etica: come si sviluppa e come farla apprezzare al cliente;
- il potenziale inespresso del parco clienti di studio: come individuarlo per cogliere tutte le opportunità;
- individuare il mercato come fattore principe nella tua strategia di vendita per rendere irrilevante il prezzo dei tuoi servizi;
- come comunicare con il cliente per renderlo consapevole di tutto il valore che lo studio può offrirgli;
- come creare una cultura commerciale nel tuo studio per coltivare un rapporto duraturo con il cliente;
- l'analisi delle tipologie di cliente: quali sono e come possiamo gestirle.



ANDREA MARTELLI

Consulente BDM,
esperto in Sviluppo Commerciale
e Marketing