

Hai paura che le tue vendite diventino di ghiaccio?

- Vuoi aprirti a nuovi mercati verticali?
- Aumentare l'efficacia dei tuoi venditori?
- Scoprire a quanti potenziali clienti non stai vendendo?
- Costruire un database con informazioni davvero utili alla rete vendite?
- Evitare di sprecare investimenti in campagne di massa senza alcuna misurazione dei ritorni?



Un piano di espansione delle vendite efficace, realistico e misurabile può scaldare!



L'esperienza di oltre cinquantanni di direzione vendite ci ha insegnato che l'efficienza della rete di vendita può migliorare sensibilmente con metodo, gli strumenti giusti ed un pizzico di passione è possibile realizzarlo.

La maggior parte dei venditori che incontriamo hanno solide tecniche di vendita, ottima conoscenza del mercato e l'attitudine giusta. Eppure le loro telefonate generano poche opportunità. Il loro portafoglio di clienti è sotto sfruttato. L'apertura a nuovi mercati verticali è lenta e spesso infruttuosa. Perché?

Le banche dati commerciali sono costose ed il ritorno sull'investimento è spesso minimo. Eppure c'è chi ottiene risultati migliori utilizzando strumenti disponibili gratuitamente.

Vorresti vedere come creare un vero database del tuo mercato?

La presentazione aziendale sembra diventata inefficace? Cambiare è possibile, ed è molto più semplice di quello che si pensa.

Cosa: Executive Sales Management

Un concentrato di esperienza nel dirigere le vendite con successo.

Sessioni interattive, dimostrazioni pratiche ed un piano concreto.

Quando: in due giornate da definire nel mese di Giugno 2009

Due giorni estremamente concentrati, ricchi di idee con lo sviluppo di un progetto esecutivo al termine.

Dove: a Milano o presso la tua azienda.

Le sessioni private possono essere personalizzate per mercati verticali specifici.

Chi: la partecipazione all'evento pubblico è a numero chiuso.

Per maggiori informazioni paolo@paolopelloni.it

