

**VENDERE AI GRANDI CLIENTI**  
***Pianificare e creare una partnership profittevole***  
**8 e 10 giugno, dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 16.00**  
**in videoconferenza sincrona**

**PROGRAMMA DEL CORSO**

**Definire la strategia corretta sui grandi clienti**

- Strategia flessibile: nuovo rapporto Fornitore-Cliente
- Strutturare l'approccio corretto ai clienti "che contano"
- Elaborare una mappatura dei grandi clienti attraverso la raccolta di informazioni utili anche sul campo

**Nuovo ruolo del Responsabile Clienti strategici**

- Dal Semplicità selling al Solution Selling
- Commerciale, Comunicatore e Negoziatore
- Il Circolo Virtuoso della Fedeltà: la regola delle tre C

**Trasformare la strategia in obiettivi commerciali concreti**

- Cosa conoscere del cliente per gestirlo
- Analisi strategica del portafoglio clienti
- La matrice che misura le nostre probabilità di successo presso il cliente

**Costruire la Road Map**

- Targeting e KPI's
- Account Targeting e Account Sales
- Principi di Account Profitability

**L'approccio positivo con il grande cliente**

- Saper identificare i diversi "attori" nell'azienda cliente
- Come convincere Il Gruppo reale di Influenza e Decisione (G.R.I.D.)
- Analizzare i bisogni aziendali e personali dell'interlocutore per costruire alleanze

**Come ragiona il cliente quando acquista soluzioni complesse.**

- Come sceglie e quali logiche utilizza il compratore di un grande cliente
- Consigli per guidare la sua percezione a nostro favore
- La teoria di Jung e l'energia dei colori

**Il modello della Scacchiera-La D.M.U.**

- Analizzare il modello dinamico del G.R.I.D.
- Costruire alleanze e neutralizzare opposizioni
- Presentare la proposta a più interlocutori

**QUOTE DI ISCRIZIONE**

- aziende associate e aderenti ad ENIP-GCT € 170 + Iva per partecipante;
- aziende associate € 340 + Iva per partecipante;
- aziende non associate ma aderenti ad ENIP-GCT € 350 + Iva per partecipante;
- aziende non associate € 520 + Iva per partecipante.

**INFORMAZIONI**

**Patrizia Marchesan, Resp. Area Formazione, e-mail [marchesan@assografici.it](mailto:marchesan@assografici.it) / tel 02 72022570**