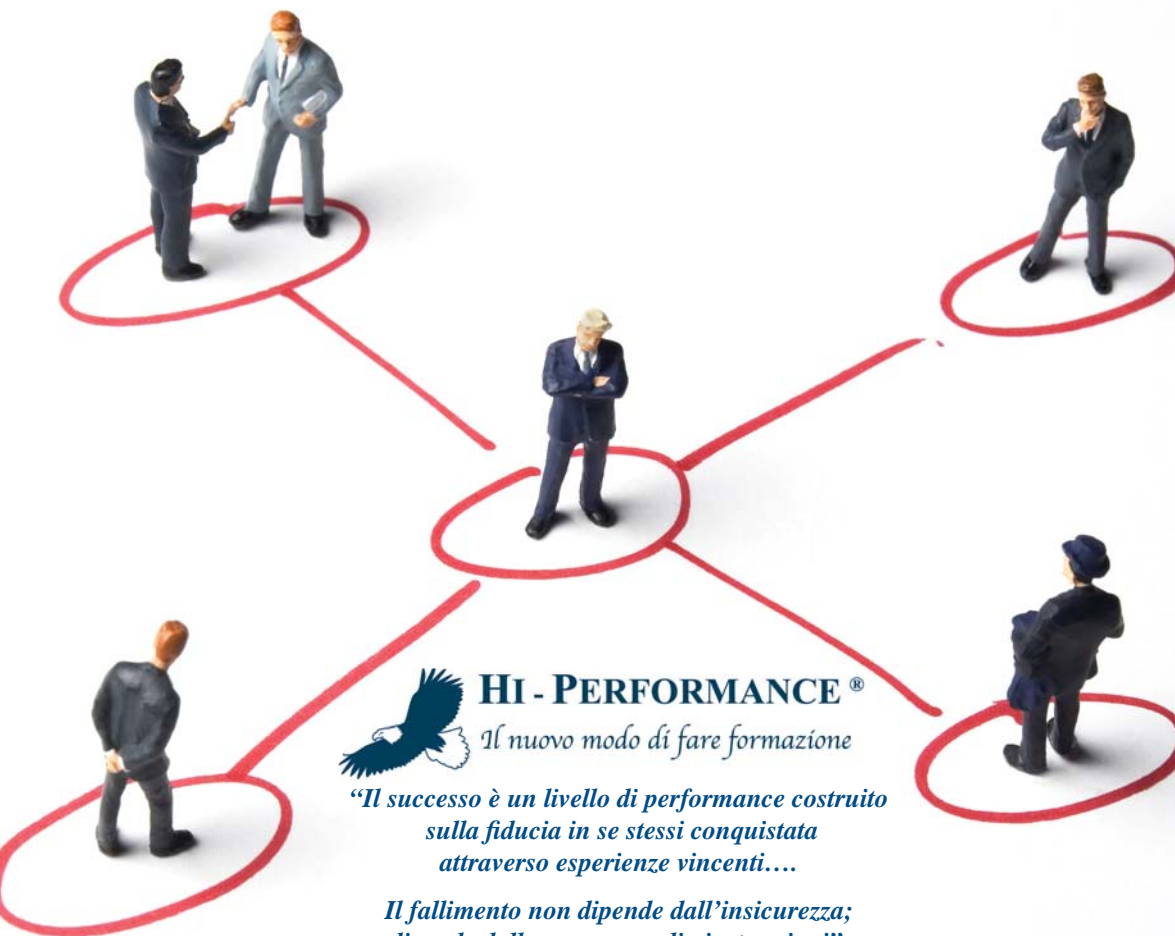


IL POTERE DEL NETWORK NEL BUSINESS

*Come ampliare le relazioni d'affari
per guadagnare di più*

Un corso esclusivo per l'Italia, riservato al Club della Formazione Mondiale,
con uno dei massimi esperti della Vendita e del Marketing



HI - PERFORMANCE®

Il nuovo modo di fare formazione

*“Il successo è un livello di performance costruito
sulla fiducia in se stessi conquistata
attraverso esperienze vincenti....*

*Il fallimento non dipende dall'insicurezza;
dipende dalla mancanza di giuste azioni”.*

Jeffrey Gitomer

Jeffrey Gitomer
Vicenza 26 Marzo 2010



Perchè *investire* in un corso sul Networking?



In pochi anni i mercati nazionali ed esteri hanno stravolto non soltanto la tipologia dei prodotti e servizi realizzati ma anche, e soprattutto, la tipologia di vendita.

La crisi globale ha ulteriormente modificato le regole del gioco e chiunque si occupi di vendita, nessuno escluso, si trova di fronte alla necessità di capire e di imparare cose nuove, per affinare e potenziare le proprie tecniche.

Imprenditori, manager e professionisti del marketing e delle vendite sanno quanto sia determinante per il successo della propria attività la costruzione e lo sviluppo di relazioni solide e di fiducia con clienti, collaboratori, partner, fornitori. Ma, come fare?

Acquisire informazioni e strumenti innovativi su questo fronte è un investimento che permette di fronteggiare al meglio le situazioni di lavoro quotidiane, i problemi, le sfide, consolidando le opportunità di vendita e di business.

In questa giornata di corso **Jeffrey Gitomer - formatore di fama mondiale ed autore della "Bibbia delle vendite"** - spiegherà i segreti, i comportamenti e le azioni giuste per ottenere un incremento del proprio fatturato attraverso il networking. Ecco qualche anticipazione:

Le relazioni con la clientela verranno affrontate nella loro complessità, grazie all'applicazione sinergica di:

- **Teoria e principi della vendita**
- **Creazione del Networking tramite gli strumenti di Web 2.0.**
- **Esperienze e simulazioni pratiche, utili e innovative**
- **Metodi di sicura efficacia per ottenere risultati straordinari e - soprattutto - immediati.**

▶ La scarsità di vendite **non è** un problema. L'indecisione delle persone **non è** un problema.

La mancanza di motivazione non è un problema. Tutti questi sono **SINTOMI**.

Se state cercando una soluzione a tutti questi "**problemi**", è meglio che guardiate in profondità anzichè fermarvi in superficie e dar spazio alle lamentele.

E' un fatto statistico: reagire, anzichè **proagire** fa calare le vendite, il morale, la reputazione della propria azienda. E le persone chiave per la produttività hanno la tendenza ad abbandonarci, rivolgendosi altrove. In queste situazioni, il recupero diventa ancora più lungo, oneroso e difficile.



*"Una vendita c'è sempre e comunque!
Sia che siate voi
a vendere al cliente un Sì
o che sia lui
a vendere a voi un NO!!"*

Jeffrey Gitomer
La Bibbia delle Vendite

Le Domande **scomode**

Come mai ho **perso** quel cliente?

Perchè **non** mi richiamano?

Come posso superare i **filtri** e incontrare chi decide davvero?

Come faccio a ottenere **più referrals** ?

Le vendite sono giù. Il mercato è fermo. Devo ridurre i costi.

Come posso costruire un **network** che mi generi **fatturato**?

Anche in tempi di crisi “la gente adora comprare”.

Bisogna soltanto entrare nella psicologia dell’acquirente per poterlo convincere a “fare ciò che comunque è già intenzionato a fare”.



Come faccio a non farmi schiacciare
da **stress, pressioni e fatturato?**



Vendere, **Negoziare**, Comunicare,

Persuadere, **Gestire**

JEFFREY GITOMER

Un incontro esclusivo con uno dei massimi esperti della Vendita e del Networking



JEFFREY GITOMER è un'autorità globale nel campo della vendita e del marketing.

Venditore, scrittore di successo, creativo, coach, trainer internazionale e consulente, è esperto di comunicazione persuasiva. Ha lavorato come professionista di settore per più di 40 anni, iniziando con la vendita porta a porta all'età di 7 anni!

Fondatore e presidente di diverse attività di marketing, da molti anni fornisce una media di più di 120 programmi di addestramento all'anno, per le forze vendita di società del calibro di IBM, AT&T, Coca-Cola, Hilton Hotels, Inc. Magazine, Siemens, BMW e molte altre.

La rubrica di Gitomer sulle tecniche di vendita, "Sales Moves", appare settimanalmente in più di 90 riviste specializzate in America e in Europa, ed ha un seguito di oltre 4 milioni di lettori alla settimana.





- **La Bibbia delle vendite**



- **Il Grande Venditore**

110,5 comandamenti del successo commerciale

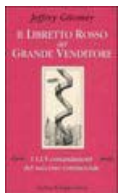


- **Il Libretto di platino del guadagno**



- **Il Libretto verde della persuasione.**

Parlare e scrivere, comunicare e convincere gli altri



- **Il Libretto rosso del grande venditore**



- **Il Libretto giallo del Sì!**

JEFFREY GITOMER

Autore di successo, ha scritto più di 15 volumi dedicati alla gestione delle vendite, molti dei quali sono stati ai vertici delle classifiche internazionali.

Il suo libro più famoso, è probabilmente *“La Bibbia delle Vendite”*, da anni un best seller, utilizzato per la formazione delle forze vendita di tutto il mondo.

Grazie al suo stile di scrittura ed al modo semplice con cui sviscera anche i temi più salienti, proponendo soluzioni efficaci e di immediata applicazione, i testi di Gitomer sono considerati una vera e propria miniera d’informazioni a cui fare costantemente riferimento, per raggiungere risultati eclatanti, immediati e costruire un’inoscidabile relazione di fiducia con il cliente.



Per acquistare i libri di Jeffrey Gitomer
in lingua italiana vai su:

www.hiperformance.it/shopping

VENDITE &
RISULTATI

*Avete la certezza che i vostri clienti percepiscano
la **reale differenza**
tra voi ed i vostri competitor più agguerriti?*

*Come pensate di compiere ogni giorno
quel salto di qualità che vi porta
ad avere non soltanto clienti soddisfatti
ma anche fidelizzati?*

Le domande sono la chiave di ogni negoziazione.

Saper porre quelle giuste ci consente di guadagnare sul campo il rispetto del nostro interlocutore, di raccogliere informazioni preziose, di costruire fiducia.

Eppure tutto questo oggi non è più sufficiente.

L'incremento del fatturato è strettamente connesso alla capacità di creare una rete di relazioni, un network proattivo e consolidato.

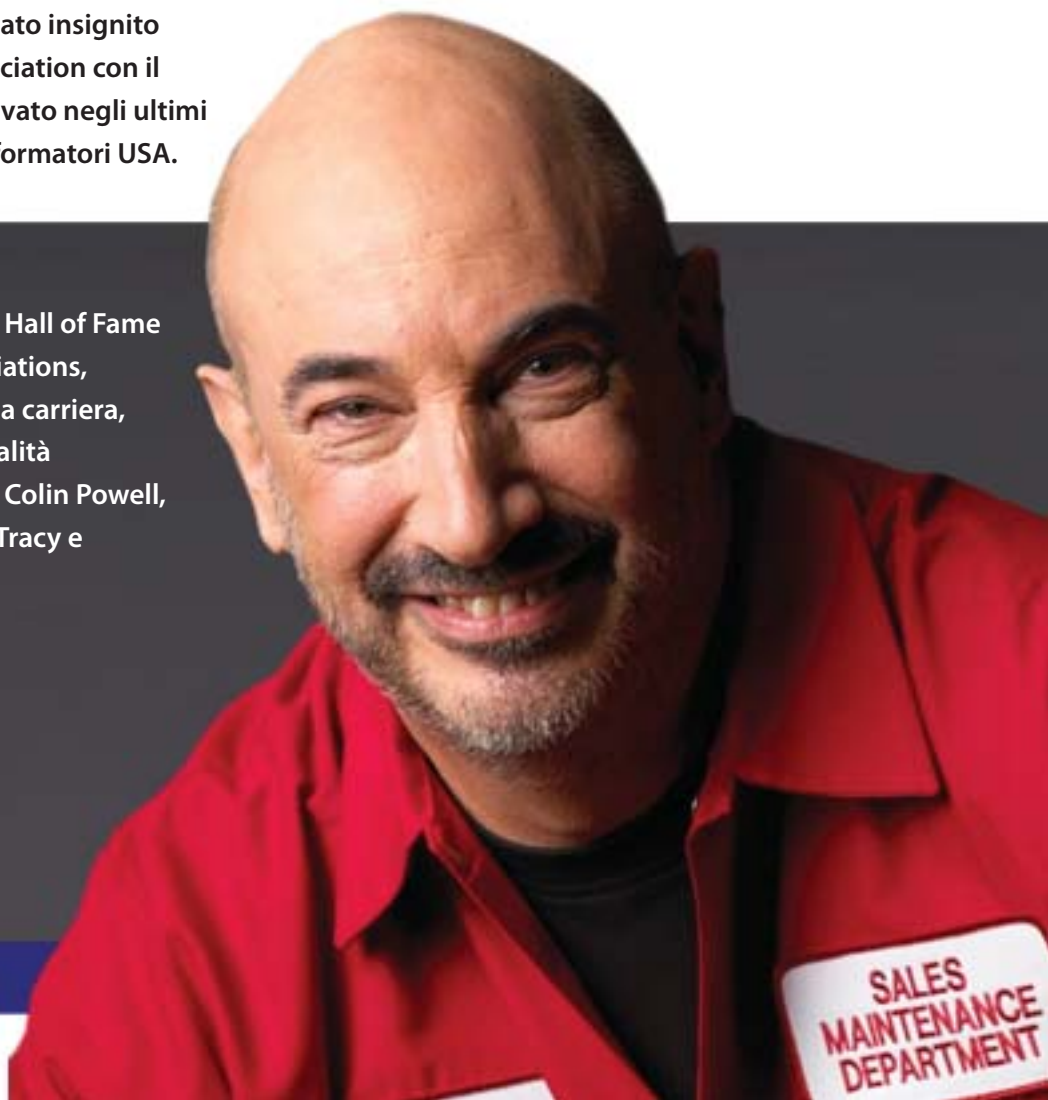
Durante questo seminario, Jeffrey Gitomer, stimolando la capacità di autovalutazione dei partecipanti, fornirà informazioni pratiche e concrete per potenziare il proprio approccio di vendita, portare a termine ogni tipo di negoziazione in modo vincente e ampliare il mercato di riferimento.

Se volete sperimentare la reale differenza tra un semplice corso-evento ed un vero training basato su risultati concreti, allora questo corso fa per voi.

Approccio & Negoziazione

Nel 1997, Jeffrey Gitomer è stato insignito dalla National Speakers Association con il prestigioso premio CPS, riservato negli ultimi 25 anni ai migliori speaker e formatori USA.

Nel 2008 è stato incluso nella Hall of Fame della National Speaker Associations, un ambito riconoscimento alla carriera, conferito in passato a personalità del calibro di Ronald Reagan, Colin Powell, Norman Vincent Peale, Brian Tracy e Zig Ziglar.





*Qual è il vostro piano quest'anno per far sì
che la vostra forza vendita
superi il budget previsto?*

*I vostri venditori negoziano con reale efficacia
contro i competitor
oppure contro loro stessi?*

Principi per ottenere il massimo dalla vita e dal lavoro

- La formula dell'Apprendimento a lungo termine
- L'impegno intelligente
- Il valore delle azioni memorabili
- Il Guadagno: strategie per migliorare la qualità della vita
- Creare reale differenza tra te e le altre aziende

Come fare affari creando un Network

- Come creare dal nulla una ricca rete di conoscenze
- Come ottenere referrals
- La relazione – come costruirla
- NON è un lavoro, è un NETWORK
- Mettere te stesso di fronte a persone che ti dicono di SÌ
- La "persuasione": comunicare agli altri il proprio punto di vista ed essere convincenti in qualsiasi ambito
- Scoprire, costruire, far durare, la passione per il "sì"

La maestria nella vendita

- Come dominare il tuo mercato in qualsiasi ciclo economico
- Soddisfazione del cliente vs. Fidelizzazione
- Dare valore, poi CHIEDERE di vendere
- La formula della fidelizzazione
- Quanto vale il singolo cliente?
- Comprendere le motivazioni di acquisto
- Comportamenti e differenze tra cliente soddisfatto e cliente fidelizzato
- Come ottenere trattative qualificate dalle tue telefonate
- Il lato personale del servizio al cliente
- Che cosa vuole veramente il cliente

V i c e n z a 2 6 M a r z o 2 0 1 0

Orari del corso:

Ore 9,00 Inizio

Ore 13,00 Pranzo

Ore 14,30 Ripresa dei lavori

Ore 17,00 Fine del corso

Pacchetto all inclusive comprensivo di:

- *Corso con traduzione simultanea in italiano*
- *Materiale didattico e Attestato di Partecipazione*
- *Light Lunch & Coffee Break*



EVENTI FORMATIVI INTERNAZIONALI

Questo appuntamento formativo è organizzato dal **Club della Formazione Mondiale**, progetto che nasce dalla collaborazione tra **Hi-Performance** - dal 1996 specializzata nell'organizzazione di eventi formativi internazionali - e **Mirco Gasparotto** - Presidente Arroweld Italia - con l'obiettivo di mettere a disposizione di un ristretto numero di aziende - all'avanguardia per mentalità e strategie di business - una selezione dei migliori formatori presenti nel panorama mondiale.



Per informazioni e iscrizioni:

HI-PERFORMANCE®

Via Paolo Emilio 7, 00192 - ROMA

Infoline 06 36005152 - Fax 06 36000752

info@hiperformance.it

www.hiperformance.it