



**EXPERIENCE
DAY**

gastroMarketing

Un format esclusivo dedicato a venditori e promoter
Tagliato “su misura” per il mondo dei consumi alimentari fuori casa

Pratico e concreto
A forte contenuto motivazionale

IL “DISCO” DI VENDITA

FINALITÀ: COSTRUIRE LE ARMI DEL SUCCESSO

TARGET: AREA MANAGER, VENDITORI, TECNICI E PROMOTER

CONTENUTI: ANALISI DEGLI ASPETTI COGNITIVI ED EMOTIVI DEL PROCESSO DI VENDITA. AFFINAMENTO DELLE TECNICHE MIRATE A COSTRUIRE UNA TRATTATIVA FLUIDA FINALIZZATA AL SUCCESSO.

LA GESTIONE DEL CAMBIAMENTO

FINALITÀ: MIGLIORARE LA CAPACITÀ DI ADATTAMENTO ALL'AMBIENTE

TARGET: AREA MANAGER, VENDITORI, TECNICI E PROMOTER, UFFICIO COMMERCIALE

CONTENUTI: ANALISI DELLE DINAMICHE EVOLUTIVE E COMPETITIVE DEL MERCATO. COSTRUZIONE DI UNA MENTALITÀ FLESSIBILE, IN GRADO DI INTEGRARSI CON L'AMBIENTE IN EVOLUZIONE.

LA GESTIONE DI UN TEAM

FINALITÀ: SVILUPPARE LA CAPACITÀ DI COACHING

TARGET: AREA MANAGER

CONTENUTI: ANALISI DEL RUOLO E COMPARAZIONE CON LE DINAMICHE DI UN ALLENATORE SPORTIVO DI SUCCESSO. SVILUPPO DELL'EQUILIBRIO TRA CREAZIONE DI SPIRITO DI SQUADRA E CRESCITA DELLE INDIVIDUALITÀ.



**EXPERIENCE
DAY**

gastroMarketing

LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI

FINALITÀ: AFFINARE LE TECNICHE DI CONTROLLO PSICOLOGICO DELLA TRATTATIVA COL CLIENTE

TARGET: AREA MANAGER, VENDITORI, TECNICI E PROMOTER, UFFICIO COMMERCIALE

CONTENUTI: ANALISI DEL PROCESSO DI NEGOZIAZIONE E IDENTIFICAZIONE DI TECNICHE DI PERSUASIONE EFFICACI. ESERCITAZIONI E GIOCHI DI RUOLO.

TEAMWORK & LEADERSHIP

FINALITÀ: MIGLIORARE IL GIOCO DI SQUADRA E LA CAPACITÀ DI AFFERMAZIONE PERSONALE

TARGET: AREA MANAGER, VENDITORI, TECNICI E PROMOTER, UFFICIO COMMERCIALE

CONTENUTI: ANALISI DELLE DINAMICHE DI GRUPPO E DEI VALORI DI UNA PERFETTA INTEGRAZIONE. COSTRUZIONE DEL VALORE DI APPARTENENZA E DELL'AMBIZIONE DI SUCCESSO.

L'ASSISTENZA MOTORE DI VENDITA

FINALITÀ: SVILUPPARE LA CAPACITÀ DI "PROMUOVERE" L'ATTIVITÀ COMMERCIALE

TARGET: TECNICI E PROMOTER

CONTENUTI: SVILUPPO DEL RAPPORTO FIDUCIARIO CON IL CLIENTE E DELLA CAPACITÀ DI INFLUENZARNE IL COMPORTAMENTO. CONSOLIDAMENTO DELLA CAPACITÀ DI INDIVIDUARE E COGLIERE LE OPPORTUNITÀ COMMERCIALI DEL RAPPORTO.

CONQUISTARE IL NUOVO CLIENTE

FINALITÀ: RAFFORZARE IL "FATTORE ULISSE"

TARGET: AREA MANAGER, VENDITORI **CONTENUTI:** COSTRUZIONE DEL GIUSTO METODO E MENTALITÀ PER CERCARE CON SUCCESSO CLIENTI NUOVI. AFFINAMENTO DI "TECNICHE DI INDAGINE" EFFICACI SUL TERRITORIO.



info@gastromarketing.it



www.gasromarketing.it