



**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](mailto:info@gastromarketing.it)



[www.gasromarketing.it](http://www.gasromarketing.it)