

Con il patrocinio di:



APPUNTI DI C M U N I C A Z I O N E

ADDIO CACCIATORI DI SCONTI

18 OTTOBRE 2024

8:30 - 17:30

IN AULA E ONLINE

ANTICIPAZIONI DA NON PERDERE:

Come professionista che opera nel settore edile, sai bene quanto sia importante aggiornarsi continuamente per mantenere un livello di conoscenze e competenze tecniche sempre al passo coi tempi. Tuttavia, se nel 2024 ti ritrovi a dover affrontare ancora clienti che:

- Ti chiedono lo sconto su ogni tuo preventivo
- Scelgono un tuo competitor per soli 300€ di sconto in più
- Tardano (o addirittura fanno saltare) i pagamenti delle tue parcelle

Comprendi come gli aspetti tecnici non hanno influenza su queste situazioni e che **non sono più sufficienti per emergere in un mercato altamente competitivo** com'è quello attuale.

Se nel periodo post-guerra, vista la necessità di ricostruire le città nel minor tempo possibile, ogni nuova attività che apriva era la prima e sola ad operare e la concorrenza era inesistente...

Ad oggi, la situazione è diametralmente cambiata e per distinguerti nel mercato e valorizzare al meglio le tue conoscenze e competenze tecniche agli occhi di clienti "non addetti ai lavori", è fondamentale **imparare e mettere in pratica nuove strategie comunicative**.

Se pensi che:

- "Se sono un bravo professionista, sono preparato è normale che mi arrivino nuovi clienti..."
- "Lavoro ne ho sempre, alla fine mi basta il passaparola..."
- "Ormai i clienti sono tutti uguali e guardano solo il prezzo!"

In questo corso esclusivo "Appunti di Comunicazione: ADDIO Cacciatori di Sconti" imparerai tutte le strategie comunicative che ti aiuteranno, non solo a non competere, ma anche ad emergere nel mercato, senza dover combattere la "guerra dei prezzi".

Solo in questo modo potrai evitare di perdere tempo (e soldi) con cliente cerca-sconti e diventare una calamita solo per clienti di alto livello, con i quali è un piacere lavorare.



LINEAECOKLIMA.IT | Per maggiori informazioni: info@lineaecoklima.it | 045 8581987

Con il patrocinio di:



18 OTTOBRE 2024 | 8:30 - 17:30
IN PRESENZA (Verona) e ONLINE IN DIRETTA

PROGRAMMA DEL CORSO

- GLI SCENARI DEL MERCATO EDILE E LE CARATTERISTICHE DEL CLIENTE-MEDIO DEL 2024
- COME GESTIRE AL MEGLIO IL TUO TEMPO E “I LADRI DI TEMPO”
- COME PROFILARE IL POTENZIALE CLIENTE
- PERCHÈ I CLIENTI SCEGLIONO I TUOI COMPETITOR E COME CREARE UNA PROPOSTA ECONOMICA
- CHI È IL S.I.N. E COME GESTIRLO AL MEGLIO
- COME ANNIENTARE LE OBIEZIONI NELLE TRATTATIVE
- IL POST VENDITA E LE TECNICHE DI FIDELIZZAZIONE
- SIMULAZIONI PRATICHE DI TRATTATIVE IN AULA

I RELATORI



GIUSEPPE MOSCONI
geometra



CARLO DI PILLO
architetto

INFORMAZIONI GENERALI

- ✓ SEDE CORSO: **Sede ANCE Verona - Via Santa Teresa, 12 - 37135 (VR)**
- ✓ QUOTA ISCRIZIONE: **CLICCA SUL PULSANTE ROSSO E SCOPRI LE 2 VERSIONI**
- ✓ AGGIORNAMENTO INFORMALE IN SEDE DI AUTOCERTIFICAZIONE COMPETENZE: **SI**
- ✓ NUMERO MINIMO DI PARTECIPANTI / PARTECIPAZIONE: **10 / 100%**
- ✓ TERMINE ULTIMO DI ISCRIZIONE: **16 OTTOBRE 2024 ore 23:59**
- ✓ MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: **IN PRESENZA O ONLINE IN DIRETTA (A TUA SCELTA)**

>>> SI, VOGLIO ISCRIVERMI <<<

oppure vai su www.appuntidicomunicazione.it

