

Cerca tra aziende, prodotti, news, bim&cad ...



Notizie e Servizi | Prodotti e Aziende | Tecnici e Imprese | Normativa | Forum | Bim&Cad

Edizioni Locali | Notizie | Approfondimenti | Eventi | Lavoro | Formazione | Speciali Tecnici | Prezzari | Annunci immobiliari



News - AZIENDE

Pavanello Serramenti: quando il venditore diventa consulente

[G+](#) 0 [Tweet](#) 0 [Consiglia](#) 0

Letto 637 volte

12/08/2015 - Informazione, consulenza, complicità. Alla base di una buona vendita c'è sempre la persona. **Pavanello Serramenti** propone una cultura commerciale che trasforma il venditore in un consulente: una vera e propria rivoluzione nel campo dell'approccio al cliente. La costituzione della **Pavanello Academy** è la prova tangibile di un nuovo modo di guardare al mercato e allo sviluppo commerciale.



Pavanello Serramenti non si caratterizza solo per l'eccellenza dei suoi prodotti, la cura del dettaglio, il design contemporaneo, la vocazione internazionale; una delle caratteristiche d'innovazione di questa azienda infatti è senz'altro il suo approccio rivoluzionario alla modalità di vendita e alle strategie di diffusione delle proprie proposte sul territorio.

In periodo storico particolarmente critico segnato dalla crisi ma anche da significativi cambiamenti politici e socio-economici le aziende che sopravvivono sono quelle in grado di interpretare il cambiamento a proprio favore sfruttandolo in senso evolutivo. È esattamente quello che ha fatto l'azienda **Pavanello Serramenti** rivoluzionando il modo di vendere e soprattutto il ruolo stesso del venditore: non più una figura esclusivamente commerciale bensì un consulente a tutto tondo, una persona con capacità poliedriche e avanzate in grado di comprendere le esigenze specifiche di chi acquista, d'illustrare le diverse opzioni di acquisto con argomenti efficaci e strategici che sappiano orientare nella scelta giusta, di confrontare i diversi prodotti per rendere chiari i plus valori delle proprie proposte. Un profilo informato, competente, affidabile e trasparente che lavora con la volontà di interessare un rapporto di fiducia e di stima con il cliente informandolo sui dettagli e approfondendo ogni specifico elemento costitutivo della finestra: dalla spiegazione sull'importanza dei materiali e sulle loro differenze, all'illustrazione delle proprietà funzionali, fino al consiglio estetico o architettonico. In questa logica di compravendita l'acquirente diventa quindi un interlocutore alla pari cui viene data la possibilità di essere esperto, consapevole e responsabile del suo stesso acquisto: un cliente che si convince da sé delle sue scelte e delle ragioni che lo hanno

portato a comprare un prodotto di eccellenza. Un compratore contemporaneo insomma, che si fa assistere durante tutto il periodo che lo accompagna nella scelta del serramento più adatto a lui.

Una delle prove tangibili di questo impegno è senz'altro la fortunata iniziativa rivolta ai Top Dealer, un

inserisci qui la tua Email

Entra nell'Archivio Newsletter

NEWS IN TEMPO REALE?
ISCRIVITI AI NOSTRI CANALI SOCIALMi piace **Piace a Stefano Vranic, Mauro Picello e altre 68.897 persone.**[Segui @edilportale](#) 13700 follower[G+](#) 3.631 Recommend on Google245.743 iscritti [iscriviti ad Edilportale](#)[YouTube](#)[Rss](#)Available at the iPhone
[App Store](#)

Edilportale su



Edilportale su



Edilportale su

**Cerca Prodotti**Cerca un prodotto o una azienda Cerca

Più lette

Più commentate

Articolo letto 37191 volte
Tettoie, pergole, pensiline, verande e tende: cosa occorre sapere per realizzarle

Articolo letto 31044 volte
Strutture temporanee all'aperto, quando serve il permesso di costruire?

Articolo letto 25510 volte
Distanze legali, sono nulli gli accordi tra privati che prevedono deroghe

Articolo letto 23918 volte
Efficienza energetica negli edifici, ecco i tre nuovi decreti

Articolo letto 19059 volte
Bando per efficientare gli edifici pubblici al Sud: domande dal 14 luglio

progetto messo in atto dalla Pavanello Academy, con l'intento preciso di supportare il rivenditore nelle operazioni di consulenza e di vendita, di offrire un supporto di lungo periodo circa le novità e gli aggiornamenti, di istituire per i partner corsi, seminari e approfondimenti che migliorino le loro performance commerciali. Il progetto, che prevede la prossima tappa a Milano il 25 settembre, sta dando grandi risultati e si iscrive in un programma più ampio e composito che mira a coprire tutto il territorio nazionale.

"Eccellenza vuol dire prima di tutto cultura" ha affermato **Marco Pavanello** *"il cliente perfetto è quello che ha compreso perfettamente il valore aggiunto sotteso al nostro prodotto, che è sicuro della sua scelta e pienamente soddisfatto della consulenza ricevuta. Per questo motivo ho deciso di spendere tempo ed energie per portare avanti delle iniziative che lavorassero nel senso di una cultura del serramento, che non diventa solo utile per l'azienda ma anche per il cliente che sarà contento dell'acquisto fatto e della professionalità di chi lo ha seguito durante il corso dell'acquisto. Il mondo cambia in continuazione, e noi, dobbiamo necessariamente cambiare con lui: questo è sempre stato il pensiero che ha guidato la mia filosofia aziendale."*

F.lli Pavanello su Edilportale.com (riproduzione riservata)

Consiglia questa notizia ai tuoi amici

Consiglia Condividi Consiglia questo elemento prima di tutti i tuoi amici.

Inserisci un commento alla news

Non hai un account Facebook? [Clicca qui](#)

0 commenti

Ordina per **Principali**



Aggiungi un commento...

Facebook Comments Plugin

edilportale



Registrazione



Applicazione



Forum



Rss



Contatti

Giorgio Mauro
<http://www.edilportale.com/giorgio-mauro/> via [@edilportale](#)

@RegioneMarcheIT, arriva il regolamento del verde urbano e del paesaggio rurale <http://bit.ly/110ryBy>

#Ecobonus 65%, dal Senato la richiesta di stabilizzarlo e di estenderlo agli #edificiaenergiaquasizero @SalvTomaselli <http://bit.ly/11rU7yi>

Patrimonio immobiliare italiano: nel 2014 crescita del 0.7%

About

Chi siamo
Contattaci
Assistenza
Dicono di noi

Topics

Pubblicità
Lavora con noi
RSS Feed
Pubblica i tuoi prodotti

Network

Archilovers
Archiproducts
Archiportale
Archipassport

Social

