



**SCOPRI DI PIÙ>>**  
ariston.com  
0732.633.528

**ARISTON**  
COMFORT ALWAYS ON



PROFESSIONE  
Jobs Act Autonomi, via libera dal Senato



MERCATI  
Scuole, Legambiente: 'sono meno del 13% quelle costruite con criteri...



AMBIENTE  
Terremoto, ok del Consiglio dei Ministri al nuovo decreto legge

AZIENDE

## PAVANELLO e AGOPROFIL® presentano un programma a supporto dei rivenditori

il

0 Commenti

Il prossimo 7 novembre un incontro gratuito durante il quale l'esperto di comunicazione consuasiva® Roberto Gasparetti illustrerà un programma di supporto all'attività commerciale dedicato ai rivenditori.

0

0

0

f Consiglia

Tweet

+1

Commenti



Marco Pavanello

03/11/2016 - In un contesto economico caratterizzato ancora dall'orientamento dei consumatori a rimandare le decisioni di acquisto, disporre di un'adeguata preparazione in materia di comunicazione si rivela sempre di più un requisito indispensabile per continuare a operare sul mercato con profitto.

Anche per aziende come [Pavanello Serramenti](#) e AGOPROFIL® non è più sufficiente realizzare prodotti con eccellenti contenuti, ma è fondamentale implementare iniziative mirate a valorizzare i partner con cui opera in



DEVI RINFORZARE IL SOLAIO?  
**Planitop HPC Floor**  
LA SOLUZIONE SOTTILE E VELOCE

**MAPEI**



**VELUX®**

Consulenza gratuita di un progettista VELUX

Prenota

## Le più lette



**PROGETTAZIONE**  
Cavalcavia di Lecco, come e perché è crollato  
31/10/2016



**NORMATIVA**  
Ecobonus 65%: vicina la proroga, 75% sui condomini e 85% con l'antisismica  
18/10/2016



**LAVORI PUBBLICI**  
Approvato dal Consiglio dei Ministri il Decreto Terremoto  
11/10/2016



**NORMATIVA**  
Legge di Bilancio 2017, ecco la bozza  
26/10/2016



**LAVORI PUBBLICI**  
Ricostruzione: elenco speciale professionisti e white list per le imprese  
07/10/2016



**LAVORI PUBBLICI**  
Mobilità sostenibile, via al bando da 35 milioni di euro

NOTIZIE CORRELATE &gt;

percorso finalizzato a offrire un'esperienza di acquisto pienamente soddisfacente.

La necessità di adottare un diverso approccio con il cliente, grazie anche a strumenti evoluti, è il concetto chiave che il dott. Marco Pavanello, direttore commerciale dell'omonima azienda, vuole sottolineare: "Il cliente migliore è quello che è stato messo nelle condizioni di analizzare in modo approfondito quali sono le sue motivazioni d'acquisto e pertanto può effettuare una scelta appagante a breve e lungo termine".

Per raggiungere tale obiettivo, oltre ovviamente a un'ampia conoscenza della propria offerta, è essenziale saper comunicare in modo efficace e avere dimestichezza con tecniche di vendita adatte al cambiamento che ha trasformato la società nell'ultimo decennio.

L'importanza degli investimenti in ottica formativa che Pavanello Serramenti sta attuando da svariati anni, trova conferma proprio nella durata del progetto che, visti gli stimolanti risultati ottenuti dai rivenditori che ne hanno beneficiato in passato, non smette di offrire opportunità di crescita professionale.

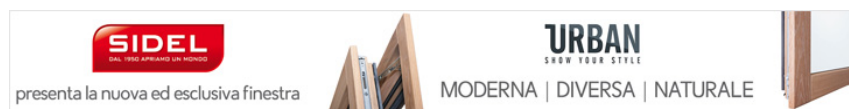
I prossimi incontri avranno luogo a Roma e vedranno la presenza di Roberto Gasparetti, formatore specializzato nella comunicazione consuasiva®, il cui know-how è frutto dell'esperienza acquisita come manager di grandi aziende quali L'Oréal, Vichy, Gruppo Plasmon, Safilo e altre ancora.

A un primo evento di presentazione seguiranno 3 seminari formativi che, per garantire un'elevata qualità didattica, saranno a numero chiuso con un massimo di 20 partecipanti. I rivenditori interessati ad assistere all'appuntamento in programma, a partire dalle ore 10, il 7 novembre presso l'Appia Park Hotel.

[E.lli Pavanello su Edilportale.com](http://ElliPavanello.su.Edilportale.com)

Per aggiornamenti in tempo reale su questo argomento segui la nostra redazione anche su [Facebook](#), [Twitter](#) e [Google+](#)

© Riproduzione riservata



**SIDEL**  
DEL 1950 AFFRANCO UN MONDO

presenta la nuova ed esclusiva finestra

**URBAN**  
SHOW YOUR STYLE

MODERNA | DIVERSA | NATURALE

## Notizie correlate

sono i 2 miliardi di euro per finanziare tutti i progetti'

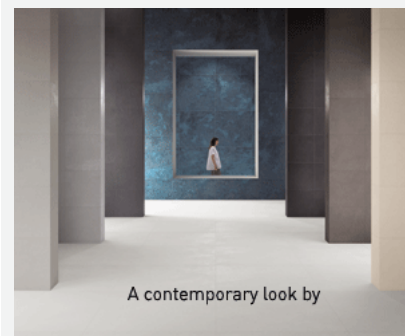
14/10/2016



**NORMATIVA**

Via libera al Regolamento edilizio tipo e alle 42 definizioni standard

21/10/2016



## Le più commentate



**PROFESSIONE**

'Ingegneri a basso costo', il CNI chiede chiarimenti al Governo

14/10/2016



**NORMATIVA**

Scia 2, professionisti tecnici: 'distinguere gli abusi veri dalle varianti non essenziali'

04/10/2016



**AMBIENTE**

Antisismica, i tecnici puntano sul 'Fascicolo del fabbricato'

29/08/2016



**SICUREZZA**

Periti industriali: '3 milioni di famiglie vivono in abitazioni a rischio'

22/09/2016



**NORMATIVA**

Casa Italia, Ministro Delrio: 'sismabonus robusto e stabile nella Legge di Stabilità'

16/09/2016



**RISPARMIO ENERGETICO**

Edifici a energia quasi zero, UE: assicurare il raggiungimento degli obiettivi al 2020

24/08/2016



**AMBIENTE**

Terremoto, gli ingegneri sismici spiegano i motivi dei crolli

30/08/2016

**AMBIENTE**

Casa Italia e prevenzione rischio sismico, dalle professioni tecniche un piano da 100 miliardi

08/09/2016