

GDS

IL GIORNALE DEL SERRAMENTO

Home » Serramenti e accessori » Benvenuti Mirror expert: da Pavanello Serramenti una nuova concezione di vendita

Benvenuti Mirror expert: da Pavanello Serramenti una nuova concezione di vendita

Il giornale del serramento • 18 maggio 2018

Migliorare il benessere dei clienti con tecniche di comunicazione di intelligenza emotiva. Per il 2018, Pavanello Serramenti forma i propri venditori

Un percorso di formazione per i propri venditori. Pavanello Serramenti investe sempre più nella formazione. L'obiettivo del percorso in due tappe è di preparare il personale di vendita a migliorare la comprensione delle esigenze dei clienti. Prima che pensare alla vendita, occorre mettersi nei panni del cliente e proporre soluzioni sempre più personalizzate ed efficaci.



<https://www.ilgiornaledelserramento.it/wp-content/uploads/sites/24/2018/05/Daniel-Gasparetti.jpg>

Tenuto da Daniel Gasparetti, national sales manager di Pavanello Serramenti, la prima tappa del percorso sarà dedicata alla Comunicazione Consuasiva®: saranno introdotte tecniche di comunicazione brevettate, sistemi di vendita etica e strumenti per comprendere rapidamente le reali necessità del cliente.

<https://www.ilgiornaledelserramento.it/wp-content/uploads/sites/24/2018/05/Evento-Pavanello-Serramenti-Formazione.jpg> La seconda tappa sarà dedicata al Neuromarketing, un'applicazione pratica dell'intelligenza emotiva; saranno descritte in dettaglio le principali



caratteristiche, i vantaggi per entrambe le parti e le modalità applicative al mondo del serramento.

L'obiettivo del percorso è quello di formare una nuova figura professionale: il Mirror expert, un'evoluzione della figura tradizionale del venditore che rispecchia e anticipa il cambiamento nel processo di acquisto dei clienti.

Non solo un "semplice venditore", quindi, il Mirror expert deve comprendere realmente il cliente, rispecchiare le sue esigenze e problematiche per immedesimarsi in lui e renderlo felice prima, durante e dopo la vendita.

Il percorso di formazione di Pavanello Serramenti è finalizzato, dunque, proprio alla creazione di questa nuova figura attraverso i concetti di Comunicazione Consuasiva®, Neuromarketing e la loro specifica applicazione al mondo dei serramenti, in linea con la mission dell'azienda rodigina: trasformare il semplice acquisto in una vera e propria esperienza d'acquisto, completamente immersa nel mondo Pavanello Serramenti.

Tag:

Comunicazione consuasiva <<https://www.ilgiornaledelserramento.it/tag/comunicazione-consuasiva/>>

Formazione venditori <<https://www.ilgiornaledelserramento.it/tag/formazione-venditori/>>

Mirror expert <<https://www.ilgiornaledelserramento.it/tag/mirror-expert/>>

Neuromarketing <<https://www.ilgiornaledelserramento.it/tag/neuromarketing/>>

Vendita serramenti <<https://www.ilgiornaledelserramento.it/tag/vendita-serramenti/>>