

Essere

"PROTAGONISTI"

nelle Vendite 2014

al canale FERRAMENTA



QUALITÀ - SERVIZIO - PREZZO

*.... e la relazione con il Cliente
in un negozio di ferramenta?*



2014



Cambia la Vendita
Cambia il Venditore

2014

Vendere
o "Farsi Comprare"?



1° DECISIONE per il 2014

CHANGE

**DECIDERE DI
CAMBIARE**

QUALI SOLUZIONI CONCRETE ???

✓ **OCCORRE RIVEDERE**

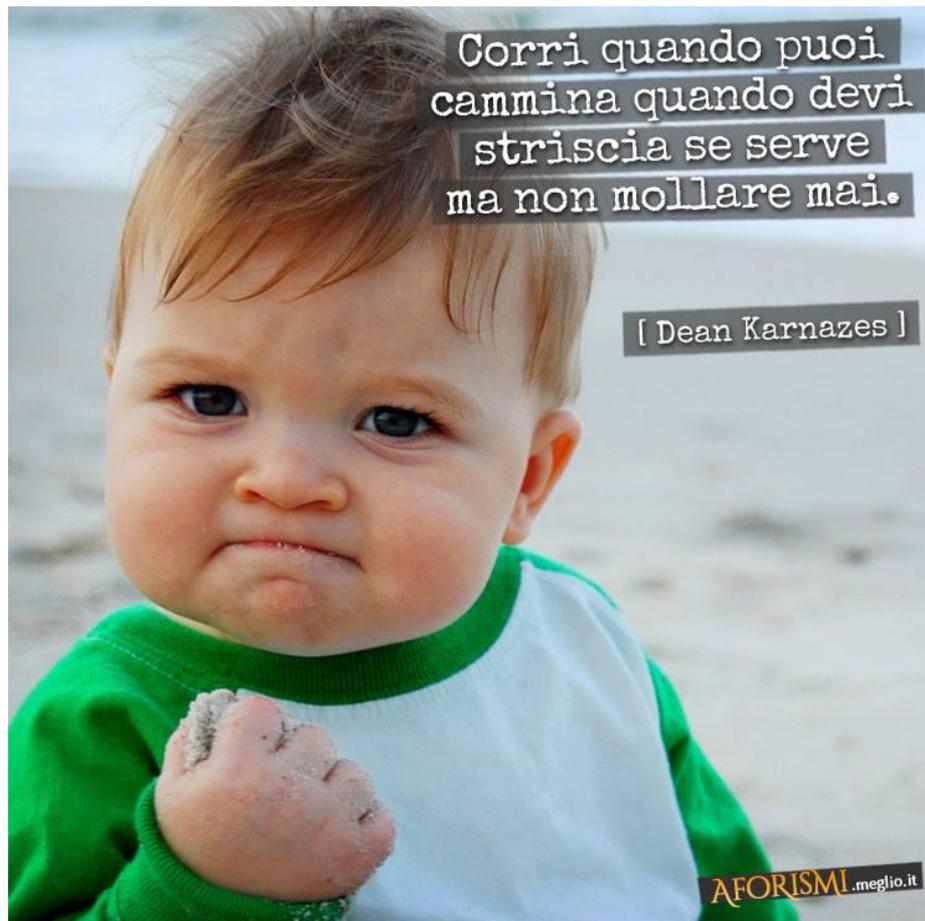
✓ **OCCORRE RI-APPRENDERE**

**NUOVI METODI E COMPORTAMENTI
PER UNA VENDITA EFFICACE
IN FERRAMENTA**

CAMBIARE *il modo di vendere, ma*



CAMBIARE anche *il MODO DI DIRIGERE* **I VENDITORI**



Quando il gioco si fa duro