

VENDERE NELL'ERA DIGITALE Approcci, metodi e tecniche commerciali

Prezzo: **Prezzo di listino** 22,00 € **Prezzo a te riservato** 20,90 €



Codice	9788835118688
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	8 nov 2021
Reparto	Economia, LIBRI
Argomento	Economia generale
Autore	Pedrazzini Alessandro, Rizzi Gianluca, Targa Massimo, Vaudo gaetano
Editore	Franco Angeli

Descrizione

Marzo 2020, panico e nuova normalità. In pochi mesi sono saltati paradigmi e mercati storici, ma nuovi fenomeni emergenti e opportunità si affacciano tra le faglie.

Tra questi, approcci innovativi al mercato con modalità rivoluzionarie di relazione tra fornitori e clienti che lasciano alle spalle schemi organizzativi e commerciali tradizionali.

Questo libro costituisce un percorso per guidare coloro che ogni giorno affrontano i clienti nel nuovo contesto. Venditori, consulenti e "gestori di relazione" che hanno dovuto reinventare il proprio ruolo, attivare nuovi processi commerciali e sviluppare nuove competenze per dare sostenibilità alla vendita nel prossimo futuro.

Il testo illustra linee guida, approcci e metodi pratici per muoversi con successo all'interno del customer journey nella "nuova normalità", fatto di processi e punti di contatto sempre più digitali. Approfondisce inoltre tutte le competenze "hard" (dalla pianificazione commerciale, all'organizzazione personale) e "soft" (dall'agile selling, all'empatia digitale, al personal branding online) atte a gestire con successo clienti e potenziali, con uno sguardo alle nuove frontiere del machine learning, ma tenendo centrale l'arte e la scienza dei comportamenti umani.

Una guida al cambiamento nella vendita (supportato da case history aziendali), per tutti quei ruoli che gestiscono business commerciali di medio/lungo periodo, con una frequenza di rapporto con il cliente periodica e una relazione personale che richiede una comunicazione continua (nel BtoC e nel BtoB).

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546 oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it

www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220

