

## I LIVE WEBINARS

### CAPIRE IL MERCATO E COSA VOGLIONO I CLIENTI

Un percorso formativo dedicato a chi vuole potenziare le proprie capacità commerciali e apprendere come adeguare i comportamenti di vendita in funzione dei nuovi scenari di mercato.

AREA TEMATICA	<p>In un mercato che sta ridisegnando le regole del commercio, diventa sempre più difficile distinguersi. Invece di preoccuparci di come vendere, dobbiamo imparare sempre di più a capire <b>come i clienti acquistano</b>. Per farlo dobbiamo ripartire dalle relazioni umane e sviluppare la nostra <b>proposta di valore</b> intorno alla <b>fiducia</b> del cliente e più in generale del mercato.</p> <p>Il <b>Live Webinar</b> consente di imparare a comprendere come definire e portare sul mercato un'offerta coerente col valore che il mercato gli attribuisce.</p>
CONTENUTI	<ul style="list-style-type: none"> <li>▲ Leggere la filiera in cui opera la tua azienda</li> <li>▲ Comprendere cosa vuole il mercato</li> <li>▲ Costruire la tua proposta di valore</li> <li>▲ Definire e ingaggiare tutti gli <i>stakeholders</i></li> </ul>

TIPO	<i>Live Webinar</i> in aula virtuale su piattaforma ARESFOA
DURATA	90 minuti con Q&A (domande e risposte)
PARTECIPANTI MAX	12
COSTO	130 EURO
DOCENTE	<p>ALESSANDRO SCAGLIONE è esperto di strategie competitive, internazionalizzazione e imprese familiari, dove ha lavorato per più di vent'anni al fianco di diversi imprenditori. Ingegnere Gestionale e Master <i>cum laude</i> in General Management al Politecnico di Milano, si occupa dal 2018 di diffondere un modello distintivo di cultura imprenditoriale, formazione e informazione dedicati al Family Business.</p> <p>È autore del libro <i>R-INNOVARE IL FAMILY BUSINESS</i> (Guerini, 2019)</p> <p>Il suo sito è <a href="http://www.alessandroscaglione.com">www.alessandroscaglione.com</a></p>