

CLIENTI SENZA VENDERE



COME ATTIRARE CLIENTI SENZA VENDERE

**PER GENERARE UN FLUSSO COSTANTE E
ABBONDANTE DI CLIENTI**

COMPENDIO ATTIVITÀ

**SEMINARIO GRATUITO
2^A SESSIONE**

NOTA BENE

NON è un webinar o una lezione preregistrata, ma un evento in diretta!

Ne sarai protagonista, con le tue esigenze e unicità.

Per usufruirne al meglio ti suggeriamo di partecipare attivamente al workshop.

Telecamera e microfono, questo compendio e una penna.

Le registrazioni saranno rese disponibili per qualche giorno.

INCONTRA I TUOI MENTORI

EROS TUGNOLI



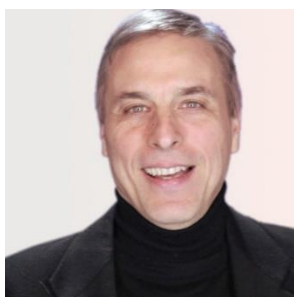
Eros è uno dei consulenti e formatori italiani più importanti nel campo della comunicazione, vendita e negoziazione.

Ha formato migliaia di persone e aziende e ha anche una sua Master Class di successo.

È in grado di aiutarti a diventare un maestro nel vendere il tuo prodotto e il tuo servizio, senza vendere!

@eros.tugnoli

UGO NUVOLONI



Ugo è un ingegnere, è stato un amministratore delegato per molti anni. Dal 2007 forma e fa da mentore agli imprenditori.

È un esperto nel posizionamento, nello sviluppo del mercato (marketing e digital marketing) e nell'organizzazione.

Ti può aiutare a far crescere la tua attività come non avresti creduto possibile.

@ugonuv

1^A LEGGE DEL MARKETING

(la più ignorata!)

SE "TUTTI" SONO TUOI CLIENTI,

Scrivi le caratteristiche principali del tuo cliente

(se ne hai diversi, quello che ti dà il margine più alto o che conosci di più):

COSA SPINGE I CLIENTI ALL'ACQUISTO?

IL TUO CLIENTE

Scrivi almeno 3 delle principali del tuo cliente:

1)

2)

3)

Scrivi almeno 3 dei principali del tuo cliente:

1)

2)

3)

Scrivi almeno 3 delle principali che il tuo cliente

1)

2)

3)



PRESENTA IL TUO CLIENTE

Costruisci del tuo cliente

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



NOTE

Spunti e idee dal seminario.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....