

**2010: Come vendere
L'economia è cambiata**

Tu hai cambiato il tuo modo di vendere?

Relatore: Mario Picchio, Roland DG Mid Europe

Venerdì 6 Novembre

11:15 – 12:15

Sala Seminari – Pad. 3



Mario Picchio
Roland DG Mid Europe

Abbassare il prezzo non basta più per vendere, tutti lo fanno. Dobbiamo reinventare il processo di vendita, dove l'uomo torna al centro della trattativa, avremo un forte ritorno ad un'economia tra le persone. Le idee, la negoziazione e la persuasione saranno i fattori del nostro successo futuro.

Facciamo insieme un nuovo percorso, partendo dal presupposto che la trattativa inizia quando un cliente ci dice NO.