



CONFINDUSTRIA BERGAMO

News

30 Gennaio 2015

LAVORO E PREVIDENZA
DIREZIONE
FORMAZIONE

Corso I 10 comandamenti della negoziazione competitiva - 23 e 24 febbraio 2015

Per info

Finardi Ilaria
Tel. 035 224 168
i.finardi@serviziconfindustria.it
Giavazzi Carla
Tel. 345 442 90 37
c.giavazzi@serviziconfindustria.it

Allegati

[RU.02.pdf](#)

Siamo nel 2015, meno persone devono fare più cose, in meno tempo e con meno costi: abbiamo bisogno di nuove tecniche di "Negoziazione Competitiva", che ci aiutino, a parità di sforzi, a massimizzare i risultati ...

Guardati attorno. C'è un mare di monotonia. Soluzioni vecchie, stile stanco, creatività corta, prodotti replicati, proposte prevedibili. Anche i venditori sono uguali.

Stesse cravatte, stesse promesse. Il dominio dei doppioni. L'impero dello "stampino".

Le sabbie mobili sono nel tuo mercato. La concorrenza lavora sotto la stessa pressione e con risorse simili. Ha letto gli stessi libri, frequentato gli stessi seminari.

Benvenuto nel mercato dell'ordinario. Offrire l'ordinario in un mercato affollato richiede sconto. Significa sacrificare il margine sull'altare della sopravvivenza.

Se l'unica differenza è il colore della scatola, allora il cliente vuole solo una mail con il prezzo migliore.

Odia l'ordinario. Combatti l'ordinario. Scendi in piazza e rompi lo stampino. Se gli altri girano a destra, tu gira a sinistra. Se guidano con prudenza, tu fai una sgommata. Prendi pure una multa, ma stai lontano dalla macchina fotocopiatrice!

Siamo nel 2015, meno persone devono fare più cose, in meno tempo e con meno costi: abbiamo bisogno di nuove tecniche di "Negoziazione Competitiva", che ci aiutino, a parità di sforzi, a massimizzare i risultati ...