

ROMA, 14 GIUGNO 2019



CLIENTI PER SEMPRE®

La giornata pensata per le reti vendita e i venditori
che vogliono ottenere di più dai clienti già in portafoglio

GIANLUCA SPADONI

UNO DEI MASSIMI ESPERTI ITALIANI
IN CAMPO COMMERCIALE:
IL PIU' SEGUITO DALLE RETI VENDITA!

I clienti sono il tuo vero patrimonio:
CREALI, CURALI
CONVERTILI IN FAN!



CLIENTI PER SEMPRE®

Questa giornata è pensata **per le reti commerciali e per i venditori** che vogliono ottenere di più dai clienti già in portafoglio, trasformandoli in clienti per sempre.

COSA SIGNIFICA CLIENTI PER SEMPRE?



Ecco riassunto in 3 punti:

- A) Clienti che non acquistano da te solo una volta, e che dopo il primo acquisto tornano a comprare da te**
- B) Clienti che preferiscono te ai tuoi concorrenti, e non ne fanno una questione di prezzo**
- C) Clienti che ti portano altri nuovi clienti:** sono quelli che consigliano sistematicamente i tuoi prodotti/servizi ai loro amici e familiari, alimentando un passaparola costante

Per riuscire in questi 3 punti, la parola chiave è FIDELIZZAZIONE: dai valore costante ai tuoi clienti e diventeranno tuoi FAN!

In questo corso scopri come riuscirci e come dare ai tuoi risultati commerciali un'impennata senza precedenti!



CLIENTI PER SEMPRE®

**Dietro a questo corso ci sono 22 anni di storie,
50 mila telefonate e 15 mila trattative e
negoziazioni che hanno funzionato,
raggiungendo valore milionario.**

IL VALORE AGGIUNTO DEL CORSO:

Spesso investiamo un sacco di tempo per fare clientela nuova, quando in realtà è nel portafoglio clienti già in nostro possesso che risiede un potenziale inespresso.

Guidato dall'esperienza sul campo di Gianluca Spadoni capirai proprio come esprimere al massimo questo potenziale per far ottenere ai tuoi venditori o alla tua rete vendita il 20% in più, a parità di sforzo.

CLIENTI PER SEMPRE[®]



**IL CORSO E' PENSATO PER
LE RETI COMMERCIALI E I
VENDITORI CHE:**

1. vogliono uscire dalla guerra del prezzo, e far passare i clienti dalla logica del 'SCELGO CHI COSTA MENO' a quella del 'SCELGO CHI MI DA' PIU' VALORE'

2. mai quanto oggi devono saper vendere con la V maiuscola se non vogliono perdere i clienti già acquisiti.

E se rientri tra quei professionisti che di solito non amano sporcarsi le mani con la vendita (avvocati, dentisti, notai, commercialisti ecc. ecc.), il corso è adatto anche a te!

3. vogliono migliorare i propri risultati di vendita stimolando il passaparola spontaneo e i referral 'di cuore'

I FOCUS DEL CORSO:

A) Lavori sull'emozione dei tuoi clienti: il cliente si ricorda di te quando gli dai qualcosa in più di un semplice prodotto o servizio, qualcosa che ha valore per i suoi specifici bisogni, ed è questo che lo porta a sceglierti. **Anche al di là del prezzo.**

B) Individui la strada per essere percepito come UNICO.
Capisci come rispondere alla domanda: perché quel cliente dovrebbe continuare a **scegliere proprio TE o fare passaparola?**

C) Scopri come potenziare la tua affidabilità e credibilità.
Grazie a queste 2 leve il tuo cliente si fiderà di te sia nel breve che nel medio/lungo termine



IL PROGRAMMA

La giornata pensata per le reti vendita e i venditori che vogliono ottenere di più dai clienti già in portafoglio

Dalla vendita tradizionale alla conquista della fiducia

- Le 5 Epoche del Marketing
- Come ottenere il 20% in più, con lo stesso sforzo
- 5 comportamenti per ispirare fiducia in chi ti ha sempre visto come 'venditore'
- Affidabilità e Credibilità: le 2 armi più potenti per vendere oggi

Come creare una rete di clienti che siano anche tuoi FAN

- Come trasformare i contatti che acquisisci in clienti tuoi per sempre
- Il Marketing del valore
- Come aumentare i referral spontanei
- Il potere delle relazioni nella vendita e nel business
- 10 idee pratiche per renderti originale e diverso agli occhi del cliente

Quello che 'è sempre stato' può cambiare: aprirsi al cambiamento per risultati di vendita più performanti

- Come sostituire le 'vecchie abitudini' che non producono più risultati, anche se 'è sempre stato così'
- Predisporre il proprio atteggiamento mentale al cambiamento per raggiungere gli obiettivi sempre e comunque, senza alibi o scuse
- Energia ed entusiasmo: perchè si perdono nel tempo e come uscirne più forti

IL TRAINER: GIANLUCA SPADONI

IL SUO PERCORSO PROFESSIONALE

Oltre 200.000 gli imprenditori e professionisti italiani che hanno frequentato finora i suoi seminari



Da PR nei locali della Riviera a Docente di corsi di vendita nei Master post universitari della Business School dell'Università di Bologna, **Gianluca Spadoni è considerato tra i massimi esperti italiani in Sales e Network Marketing.**

A 18 anni Gianluca decide di tentare la sfida più difficile: **diventare imprenditore partendo da zero. E ci riesce.**

Inizia prima come gestore di locali notturni, poi passa al mondo del marketing. **A 26 anni è tra i manager più giovani d'Europa.**

Nel 2009 inizia a occuparsi della formazione delle risorse umane di aziende pubbliche e private nazionali, **dopo aver svolto personalmente attività commerciali e di vendita per oltre 15 anni.**

In questi anni **numerose società e reti commerciali** si sono affidate a Spadoni, e **oltre 200.000 partecipanti, soprattutto Partite IVA, hanno frequentato i suoi corsi e convention.**

Grazie al suo background personale e professionale, **i partecipanti ai suoi appuntamenti gli riconoscono grande efficacia e utilità operativa**, che Spadoni riesce a trasmettere loro con **concretezza e diretta esperienza commerciale.**

Oltre che con la sua naturale energia, empatia e sensibilità personale e culturale.

GIANLUCA SPADONI

IL SUO PERCORSO PROFESSIONALE



Gianluca è stato **Docente all'Executive Master di Sales e Marketing di Alma Mater**, la Business School dell'Università di Bologna, la più antica università del mondo.

"Le Sconfitte non sono mai tali, a meno che tu non le voglia vivere come tali".
Gianluca Spadoni

Insieme ad Hi-Performance è stato Major Partner del coach numero 1 al mondo Anthony Robbins per l'evento di Rimini nel 2011.

Si è formato personalmente con lui, partecipando più e più volte al suo seminario Sprigiona il Potere che è in te.

E' inoltre **Autore del libro "Dai che ce la facciamo!"**

(Franco Angeli, 2016),
giunto alla 7° ristampa,
con **oltre 10.000 copie vendute.**



GIANLUCA SPADONI

Se non **costa**,
non **vale**.

Gianluca Spadoni



I PILASTRI DEL SUO METODO FORMATIVO

Durante i suoi corsi, Gianluca Spadoni non si limita a spiegare nozioni e teoria: condivide con i partecipanti il metodo e le strategie che ha applicato sul campo in prima persona per **realizzare risultati commerciali dal valore milionario**.

Inoltre, alla base del suo Metodo c'è il potere sfidante dell'Atteggiamento Mentale: quello di chi va sempre e comunque fino in fondo dritto all'obiettivo. Senza chiacchiere nè alibi per non riuscire al 100%, nella Vendita, nel Business, nella vita.

GIANLUCA SPADONI

COSA NE PENSA CHI SI E' FORMATO CON LUI

3 Parole per descriverlo: energia, competenza, grande visione

Alberto Saggioro

Formarsi con lui è utilissimo (...) ma anche tanto divertente.

Marianna Marzagalli

Si capisce che le sue competenze sono infinite, riesce a calzarle sul momento e sulla persona (...). E' una persona estremamente piacevole sul palco e in mezzo al gruppo.

Dario Mascher

La sua capacità, oltre che umanità, è sempre qualcosa di eccezionale.

Claudio Alborghetti

Ci sta dando un peso specifico in termini di quantità di materiale da portare a casa su cui elaborare una strategia vincente.

Gianluca Bin

Quello che è riuscito a darmi Spadoni è che anche se alcuni concetti li conoscevo già tante cose le sto imparando anche adesso. E' riuscito a darmi la modalità per mettere a terra tutto quello che avevo imparato in questi anni di esperienza per riuscire ad essere operativo.

Mario Schininà

GIANLUCA SPADONI

COSA NE PENSA CHI SI E' FORMATO CON LUI

In Gianluca Spadoni vedo un formatore che ha saputo mettere in pratica. Molto molto molto bravo a trasmetterla nei suoi corsi.

Elena Albertengo

Trasmette un sacco di energia, molto competente, un professionista che non fa solo il formatore, avendo vissuto in primis quello che insegna va toccare delle corde che molti formatori non riescono a toccare.

Efficace al 100% con noi.

Angela Turri

Gianluca ti dà degli strumenti incredibili. E' concreto, pratico.

Denise Nicola



CLIENTI PER SEMPRE[®]



*Il denaro trasformato
in emozione è una
valuta pregiata
che non perderà MAI
di valore.*

Giuseppe Spadoni

TI ASPETTIAMO!



Hi-PERFORMANCE EUROPE
Training FOR Excellence



PER INFO E ISCRIZIONI:

HI-PERFORMANCE INFOLINE:

06.36005152

EMAIL info@hiperformance.it

www.hiperformance.it

