

Laboratorio del **Design_10**

29.11.2013|09:00 - 17:00|TIS innovation park

50plus
ed altro

conoscere

–

sapere

–

applicare

Come far appassionare i clienti al legno

Le persone sopra i cinquant'anni hanno un maggiore potere d'acquisto e possono diventare – stimolati correttamente – dei veri e propri fan delle falegnamerie. Come si entra però in questo mercato? Questa è la domanda con cui si confronteranno i partecipanti del seminario di un giorno organizzato dal Cluster Legno & Tecnica. A conclusione della serie "Laboratorio del design" ci saranno quindi ancora input interessanti! Il relatore sarà Hans- Georg Pompe, un esperto altamente qualificato specializzato in marketing sui rapporti con i clienti, sui servizi, e sui "best-ager", gli over 50 appunto; inoltre la sua agenzia di consulenza si occupa in modo trasversale di consigliare le aziende e aiuta piccole e medie aziende di Germania, Austria, Svizzera, Russia e Paesi Bassi a mettere in pratica le proprie strategie.

I seminari di Hans- Georg Pompe si distinguono per la quantità di molti esempi pratici e lo svolgimento di giochi di ruolo.

Il Cluster Legno & tecnica del TIS innovation park e i partner di progetto vi invitano venerdì 29 novembre al seminario intensivo sul marketing al TIS innovation park nell'ambito del progetto Interreg IV IT-AT "Laboratorio del design".

Termine per l'iscrizione: 25 novembre 2013

Costi: 60,50 € (IVA incl.)

36,50 € (IVA incl.) per i soci del Cluster

(Documentazione del seminario, pausa caffè e pranzo inclusi)

Iscrizioni

Iris Pahl

Tel.: 0471/068162

email: iris.pahl@tis.bz.it o sul sito www.tis.bz.it

Programma

Ore 09:00 - 10:30

Come sto – Dove sto – Cosa voglio in quanto falegname?

Atteggiamento e motivazione del falegname.

La pressione della vendita, la comprensione dei servizi, la fiducia, il clima lavorativo.

Come affascinare e convincere con i propri prodotti?

Pausa caffè

Ore 11:00 - 12:30

Trovare i clienti giusti – ma come?

Target remunerativi per i falegnami, trend, informazioni sui cambiamenti demografici

Cosa si aspettano i clienti, cosa pensano, a cosa ambiscono veramente

I clienti: le aspettative dal prodotto e dai servizi, gli atteggiamenti, le motivazioni per l'acquisto

Pausa Pranzo

Ore 13:00 - 15:00

Comportamenti d'acquisto in divenire & decisioni d'acquisto emozionali

Come far comparire per magia un sorriso sul viso del cliente

Il potere delle emozioni e dei consigli nel rapporto con la clientela

Cura di un cliente abituale, recupero di un vecchio cliente, rintracciabilità delle offerte

Come risvegliare il desiderio e far diventare i clienti fan delle falegnerie

Pausa caffè

Ore 15:30 - 17:00

Comunicazione – Convinzione – Effetti

Strategie di vendita per aumentare in modo misurabile il guadagno

Che domande porsi nella vendita? (Trasformare positivamente le obiezioni)

Condurre le trattative di vendita con efficienza e applicare i prezzi

Concludere la vendita: come avere successo?

Relatore



Hans-Georg Pompe, nato nel 1957, ha studiato Economia aziendale specializzandosi nel marketing; ha coordinato le sezioni di management, marketing/PR e vendite in rinomate aziende di servizi; è stato anche direttore e consulente per il management. Dal 2004 è proprietario e amministratore delegato dell'agenzia di consulenza POMPE MARKETING. È un relatore molto richiesto in simposi e congressi in tutt'Europa. Allena e insegna imprenditori e i loro collaboratori di diversi settori. Ha pubblicato numerosi libri su marketing, management e lifestyle. Il suo ultimo libro si intitola "Marktmacht 50plus" (il mercato degli over 50).

TIS innovation park

Cluster Legno & Tecnica

via Siemens 19 | 39100 Bolzano | Italia

T +39 0471 068162 | F +39 0471 068100

cluster.legno@tis.bz.it | www.tis.bz.it

www.designwerkstatt.info

pro:Holz

Tirol

Holz**information**

Holz**cluster**

Holz**baulehrstuhl**



**DESIGN
INTIROL**



AUTONOME PROVINZ BOZEN - SÜDTIROL

Abteilung 34 - Innovation, Forschung,
Entwicklung und Genossenschaft



PROVINCIA AUTONOMA DI BOLZANO - ALTO ADIGE

Ripartizione 34 - Innovazione, Ricerca,
Sviluppo e Cooperative

