

DESIGNER RELATIONSHIP MANAGEMENT: VENDERE ATTRAVERSO I PROGETTISTI

CORSO ONLINE

DATE

26 febbraio 5 marzo 2026

ORARIO

9.30-12.00

DURATA

5 ore complessive

COSTO

Associato

**250€+iva prima iscrizione
30% di sconto
dalla seconda**

Non associato

**300€+iva prima iscrizione
15% di sconto
dalla seconda**

DESTINATARI

**Responsabili marketing e
comunicazione, sales
manager chi ha rapporti
con i progettisti**

OBIETTIVI

Fornire una serie di spunti strategici e operativi per il miglioramento delle attività dell'azienda rivolte ai progettisti e come far diventare il progettista, il nostro miglior ambassador.

ARGOMENTI

- Proposta di Valore al progettista
- Identificazione delle opportunità e tracciamento delle vendite
- Comunicare efficacemente
- Impostazione del percorso di vendita, scelta dei processi commerciali
- Selezione e coinvolgimento dei Rivenditori o Showroom
- Come misurare i risultati - Criteri adottabili in funzione delle informazioni tracciabili da parte dell'Azienda (Return On Marketing e Return On Sales)
- Linee guida per un piano di marketing efficace rivolto ai progettisti

DOCENTE: Marco Mignatti | [Linkedin](#)

[ISCRIVITI QUI](#)