

Negli ultimi anni il mercato è diventato più competitivo e, di conseguenza, i margini sono calati. Gexpo si è quindi adoperata per offrire ai propri clienti consulenza e formazione specifica dedicata a chi sente la necessità di strutturare la propria azienda.

Con queste premesse e il supporto di Conti Academy, Gexpo ha sviluppato due corsi dedicati agli accettatori del punto vendita e a tutte le figure professionali a contatto con l'utente finale che si trovano a gestire proposte commerciali con il fine di valorizzare al massimo l'offerta, aumentare la fidelizzazione e di conseguenza la marginalità.

I corsi sono stati realizzati all'inizio di giugno, il primo nella provincia di Brescia nella bella cornice di Relais Franciacorta, e il secondo a Cusago nella nuova sede di Gexpo, i feedback dei 40 partecipanti è risultato estremamente positivo e quindi conferma l'interesse dei rivenditori a migliorarsi per offrire sempre più professionalità e competenze ai propri clienti, considerata da tutti l'unica via percorribile per non cadere nella morsa del prezzo che minaccia con il passare del tempo la sostenibilità delle proprie aziende.

Gexpo suggerisce un livello di rapporto diverso con i propri clienti con la logica di fornire importanti opportunità di crescita professionale per chi desidera strutturarsi e continuare ad essere protagonista di un mercato in continua evoluzione.





© riproduzione riservata
pubblicato il 24 / 06 / 2019