

“Tecniche di vendita: L’importanza dell’up-selling e del cross-selling nel contesto attuale” questo il tema principale su cui si è argomentato e dibattuto durante i 6 meeting in cui sono stati coinvolti alcuni tra i migliori clienti Olpneus, nonché gli affiliati al network MasterPro. In poco più di una settimana lo staff dell’azienda diretta da Lirio Orlando ha incontrato più di 300 clienti in 6 serate interessanti e coinvolgenti. Queste le tappe del tour:

- 21/03 Caltanissetta (Sicilia)
- 22/03 Palermo (Sicilia)
- 23/03 Catania (Sicilia)
- 27/03 Lamezia Terme (Calabria)
- 28/03 Mottola (Puglia)
- 29/03 Cava de’Tirreni (Campania)

Molto apprezzata dai clienti è stata la formula itinerante adottata per questa prima tournée, che ha dato agli interessati la possibilità di raggiungere la location più vicina e poter quindi approfondire **una tematica che ha suscitato un forte interesse** in tutti i presenti, che hanno avuto modo di apprendere nuove nozioni tecniche da riportare nel proprio contesto quotidiano.

“Siamo un’azienda che punta tantissimo sulla formazione professionale dei propri affiliati che punta sulla sinergia come strumento e sulla fidelizzazione come mezzo per crescere, continuando a credere nel gommista come figura centrale della propria mission”, ha affermato l’azienda.

Non è ancora stato svelato il tema della seconda tournée, prevista per il terzo trimestre dell’anno.







© riproduzione riservata
pubblicato il 8 / 04 / 2019