



nuovidea
il mondo cambia, la farmacia pure



infoletter

GIUSEPPE SALVATO ESPERIENZE DI RELAZIONE E VENDITA IN FARMACIA

Koinè Comunicazione

255 pagg. - € 33

<https://www.nuovidea.it/acquista-libri-e-prodotti-negozi-nuovidea/>



Come integrare comunicazione, vendita e marketing nel XXI secolo? Il cliente è cambiato, il mercato e il contesto sociale pure: se continuiamo a fare le cose di sempre ci ritroveremo ben presto esclusi dalla competizione. Le persone desiderano sentirsi sempre meglio e ricercano nei prodotti e nei servizi nuove esperienze. Come relazionarsi in modo efficace con loro? Come può la farmacia adeguare una strategia comunicativa adeguata alle aspettative del proprio target di clientela? Quali errori evitare?

Il volume *“Esperienze di relazione e vendita in farmacia”*, in otto sezioni e con un’appendice densa di esercizi, si focalizza sull’azienda-farmacia ma anche sulla persona del farmacista. Vengono proposti alcuni punti di vista assolutamente necessari per sfuggire alla trappola emotiva che lega la professione del farmacista ad un’attività d’impresa, superando l’impasse tra etica professionale e regole di mercato.

1. **PREMESSE STRATEGICHE:** i punti essenziali per interpretare oggi e in futuro il tuo lavoro nel contesto che vivi.
2. **L’IMMAGINE:** cosa comunichi di te e quali pensieri induci nel tuo pubblico.
3. **I BISOGNI:** quali sfumature presentano, come si generano e cosa fanno le aziende per alimentarli e soddisfarli.
4. **LE RELAZIONI:** come comunicare e rapportarsi efficacemente con gli altri.
5. **LA VENDITA:** se vuoi essere d’aiuto, devi avere impatto con il cliente.
6. **L’ATTEGGIAMENTO:** perché è fondamentale per la vendita perfetta.
7. **OBIEZIONI & ERRORI:** presentare al meglio la soluzione gestendo le lamentele.
8. **LE BUONE CONDOTTE DIMOSTRATE:** il test della coerenza dei tuoi comportamenti per migliorare le tue strategie commerciali.