

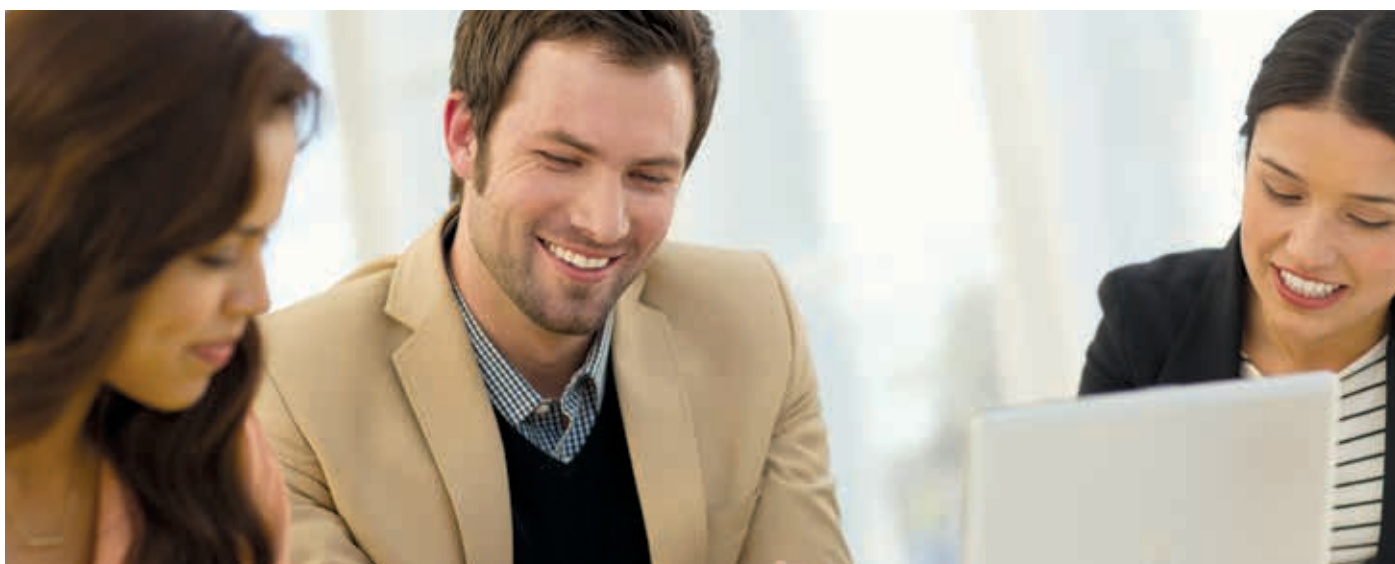
resumo

HP Advantage

Programa de desenvolvimento de marketing e vendas para clientes do segmento gráfico



Esboço de Curso



HP Advantage Building Your Digital Business – HP Indigo General Commercial Printing (GCP) Course

Benefício para o seu negócio

Um dos melhores investimentos que você pode fazer para o seu negócio é educar a equipe de vendas e marketing para compreender e capitalizar oportunidades de negócio únicas de sua impressora digital HP Indigo. Este workshop oferece insights sobre como mudar uma discussão com o cliente baseada no preço para uma baseada em valores e em como interagir com as pessoas certas, no momento certo, para iniciar uma conversação de sucesso. Este workshop prático e interativo aumentará sua capacidade de vendas.

Objetivos do curso

Fornecer uma metodologia de vendas e marketing para otimizar o seu negócio de impressão digital:

- Compreender os diferentes estágios do ciclo de compra
- Compreender como se beneficiar das tendências atuais do Mercado e necessidades dos brand owners
- Dominar a proposição de valor HP Indigo digital e vender agregando valor
- Aumentar a produtividade de vendas com conhecimento e habilidades para oferecer soluções rentáveis
- Desenvolver novas oportunidades de Mercado para sua impressora digital HP Indigo
- Diferenciar o seu negócio e ganhar vantagem competitiva
- Conheça novas pessoas!
- Divirta-se!

Who should attend this course?

- Clientes HP Indigo HP Indigo General Commercial Printing
- Owners, diretores gerais, equipe de vendas e marketing.
- Conteúdo, exercícios e simulações focados, principalmente, em vendas

Detalhes sobre o curso

- **Método:** Ministrado por instrutor em sala; diversos exercícios práticos e role-playing
- **Duração:** Full-day (8 hours)
- **Participantes:** 12-18 de empresas diversas ou pode ser ministrado para apenas uma

Administrador do curso:

Ohiana Martinez:
ohiana.martinez.fernandez@hp.com

Para inscrição:

Favor, entrar em contato com o contato HP Customer business development/Gerente de Marketing ou um de nossos canais HP Indigo.

Agenda

Building your digital business-GCP course

Tópico	Descrição
Módulo 1	Principais tendências do mercado <ul style="list-style-type: none">• Globalização• O aumento da customização• O aumento de marcas próprias & o poder dos varejistas• Aumento do engajamento do consumidor• Aumento da necessidade de proteção da marca• Aumentando a importância do e-commerce• Digital & TI - Tendências• Legislação ambiental & Impressão Digital HP• Aumento da necessidade de flexibilidade da cadeia de suprimentos
Módulo 2	Reinventando o Valor de Impressão Digital para Marcas <ul style="list-style-type: none">• Otimização da cadeia de suprimentos• Time to Market• Encantando clientes• Custo x Valor
Módulo 3	Principais Recursos da Impressão HP Indigo <ul style="list-style-type: none">• Qualidade de impressão• Versatilidade• Características únicas
Módulo 4	O Ciclo de Compra em ação <ul style="list-style-type: none">• Quem são os consumidores certos e verticais• Exercício para geração de lead• Exercício para envolvimento do cliente• Boas & más vendas
Módulo 5	Envolvendo o cliente – Descobrimo as necessidades dos clientes (Role Play – Parte 1) <ul style="list-style-type: none">• Compreendendo as necessidades do cliente - Exercício• Primeira Reunião de Vendas – Role Play
Módulo 6	Envolvendo o cliente – Reconhecimento & Satisfação das Necessidades dos clientes (Role Play– Parte 2) <ul style="list-style-type: none">• Segunda Reunião de Vendas – Role Play
Encerramento	Recursos adicionais – Ferramentas & grupos de usuários, avaliação & feedback
Fim da sessão	

Se inscrever para atualizações
hp.com/go/getupdated



Compartilhe com colegas



Classifica este documento

