

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 Labels & Packaging 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!

Quem deve participar deste curso?

- Clientes HP Indigo labels and packaging
- 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-L&P 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"> • Exercício para geração de lead • Quando envolver decisores • 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

