

Union partners 2012

Meeting del 3 Maggio

WE LOVE OUR
CUSTOMERS
WE THINK YOU'LL LOVE US TOO



Statistiche
Consigli utili
Union più
Nuovi point
Formazione
Nuovi ruoli
Premiazione
Nuovi giochi

“focus on” Interviste ai vincitori, le azioni di successo
pag. 10



081 8369571
06 452219623



Numero Verde
800 210 760



Cash flow
Valore delle partnership
Mercato e differenziazione
Brand e valore/offerte pag. 8



più *Energia*
con noi



01 Il Cliente non compra, sceglie!

L'importanza della formazione

“Il miglior modo per predire il futuro è inventarlo!” *cit. Alan Kay*

E' ora di darci una **svegliata** e creare un futuro sempre più all'insegna della crescita. Esistono tantissime opportunità, ma per coglierle devi circondarti delle persone giuste.



Il mercato è **cambiato**, i tuoi clienti hanno **cambiato** il modo di scegliere, il mondo è in continua e veloce evoluzione, è arrivato il momento di mettere in discussione alcune tue idee che non funzionano più.



Oggi abbiamo la necessità di acquisire nuove competenze, solo quelle tecniche non bastano più. Il cliente non compra, sceglie e questo comporta che essere solamente “prestazionali” non è più una condizione sufficiente di competitività. Il cliente vuole essere **ascoltato**, vuole risolte le sue esigenze senza troppi interlocutori e con efficienza. Questo può esser visto come un problema (se si rimane da soli) o come una grande opportunità di differenziazione (se si creano **partnership**).



Union partners

Siamo nell'era delle relazioni. Sì, perché per fare affari devi essere in grado di creare ottime relazioni. Deve essere un vero piacere, oltre che un affare, entrare in contatto con te e con le persone della tua azienda. Ogni giorno si generano migliaia di transazioni economiche, i clienti cambiano fornitore non prodotto! Le pessime relazioni sono la causa numero uno del cambio di fornitore. La numero due è l'inefficienza, organizza e gestisci al meglio la tua azienda al fine di creare un gran servizio per il tuo cliente. A lui non importa nulla dei tuoi problemi, gestisci ed organizza in modo da offrire un servizio che sorprenda i clienti per la cortesia, disponibilità e capacità di risolvere le esigenze in modo definitivo e veloce. **I tempi sono cambiati, ricorda, il cliente non compra più ma sceglie!**



In questo contesto, la formazione acquista un valore fondamentale. Oggi hai bisogno di nuove competenze: la gestione delle finanze aziendali, la tua crescita nella gestione delle persone, l'organizzazione aziendale ed operativa, nuovi modi di relazionarsi commercialmente con il mercato, il marketing. Da qui l'idea di un percorso formativo dedicato al vostro settore attraverso la creazione della **UnionGas Academy**. Un confronto ed approfondimento pratico per acquisire le competenze sopra citate. Una grande occasione per crescere anche in tempi di crisi. **Non puoi diventare un'azienda di successo se non sai “produrre” grandi uomini e il primo grande uomo che dovrebbe produrre la tua azienda sei proprio tu!**

Chiedici come...

OSM
OPEN SOURCE MANAGEMENT

di Alessandro Vella
Consulente OSM Open Source Management



Union partners