

TECNICHE DI VENDITA - BASE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Nelle vendite complesse concorrono alla conclusione positiva della **trattativa** diversi attori, ciascuno con i propri bisogni da soddisfare ed un proprio processo decisionale da rispettare. Il corso fornirà ai partecipanti gli strumenti per governare il **processo commerciale** in ogni fase, con più chiavi di lettura e conseguentemente più opzioni di comportamento. Il fine di aumentare l'efficacia delle attività commerciali, interpretare il portfolio offerte per prendere le decisioni più adatte sulle azioni da intraprendere per raggiungere gli obiettivi di vendita. La metodologia sarà fortemente interattiva e implicherà i partecipanti, attraverso esercitazioni, simulazioni, autocasi e casi proposti dai docenti. Dall'analisi di esempi forniti dal docente e di casi sottoposti dai partecipanti si elaborerà una chiave di lettura della vendita che permette di conoscere cosa si aspetta il cliente durante una trattativa, quale sarà la sua prossima mossa e come lavorare per condurre il gioco senza restare in balia delle indecisioni del cliente. Un modulo sarà dedicato all' **AI generativa** e al social selling per la figura del commerciale.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO AGGIORNATO:

-Conosciamoci: le aspettative dei partecipanti e i loro contesti di business come traccia del corso.

-Padronanza degli aspetti verbali, non verbali e vocali nel proporsi al cliente

-Le diverse fasi del processo di vendita

-La preparazione del contatto: la raccolta di informazioni e relativa check-list

-Le specificità del contatto al telefono, via mail e di persona

-Intervistare il cliente e esplorare le motivazioni di acquisto di diversi

-Le argomentazioni di vendita in funzione del contesto specifico

-Come gestire le domande del cliente

-Come superare le obiezioni

-Negoziare l’accordo e difendere il prezzo

-Guidare il cliente verso la chiusura della vendita

-Analisi dei processi di vendita: differenza tra beni comprati e beni venduti.

-Esercizio come comprano i clienti: analisi dei differenti scenari di business e aspettative dei clienti.

-La struttura del valore: come si influenza la percezione del valore per il cliente.

-Le componenti del processo di vendita.

-Come si differenzia la propria offerta rispetto ai concorrenti e nelle aspettative del cliente.

-Le categorie dei bisogni nelle diverse relazioni con i clienti.

-I ruoli nella trattativa e i relativi comportamenti durante la vendita di tutti gli attori in gioco.

-Il processo commerciale e la valutazione delle opportunità.

-Gli strumenti digitali a supporto del processo commerciale.

AI generativa e social selling per venditori

– Introduzione all’IA generativa nella vendita: i fondamenti dell’IA generativa, l’uso di diversi tool (ChatGPT, Bard, Bing, Claude, ecc.) nel marketing e nella vendita: come può essere utilizzata per generare contenuti (come post sui social media, annunci pubblicitari) ma anche per scrivere mail, profilare clienti, fare ricerche di mercato e altro ancora. Si affronteranno anche i limiti di questi strumenti.

– Applicazione dell’IA generativa nel social selling: che cos’è il social selling e come l’IA generativa può essere utilizzata per migliorare le azioni su LinkedIn e sui social: dal posizionamento al networking, alla scrittura di post e messaggi.

DOCENTI

kshop di prompt engineering con esercizi pratici per permettere ai partecipanti di arato.

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

DESTINATARI

Venditori e commerciali, ruoli di post-vendita e tecnici di supporto alle vendite.

Adatto a chi gestisce il rapporto con i clienti; a chi inizia un percorso nel ruolo di commerciale o vuole rinforzare le proprie competenze di commerciale.

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)
Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)
Martina Gasparini (martina.gasparini@assolombarda.it / Cell: 347 6250 456)

DATE E PREZZI

In presenza

Edizione di: Marzo 2027
Durata: 40 ore
Scheduling:
04/03/2027 dalle 9:00 alle 18:00
11/03/2027 dalle 9:00 alle 18:00
18/03/2027 dalle 9:00 alle 18:00
25/03/2027 dalle 9:00 alle 18:00
01/04/2027 dalle 9:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 2,200.00 + IVA
Quota associato: € 1,800.00 + IVA
Sconto del 10% dal secondo partecipante
Sede: Assolombarda - Via Pantano 9 - 20122 Milano -