
LA SCIENZA DI FAR COMPRARE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso fornisce un metodo valido per strutturare il proprio Processo di Vendita Ideale, garantendo un apprendimento che non passi attraverso la teoria, ma direttamente con la pratica e l'esperienza. È un vero "laboratorio esperienziale di vendita". I principali benefici per i partecipanti sono: •aumento della % di chiusura - eliminando le inefficienze del processo di vendita •aumento dei fatturati - attraverso una metodologia di conduzione degli appuntamenti •identificazione del reale valore - attraverso una metodologia strutturata di interrogatorio •riduzione della necessità di fare sconti - veicolando il vero e tangibile valore per il cliente •gestione delle criticità - attraverso una strategia per la gestione delle obiezioni

PROGRAMMA

Il programma è costruito per permettere ai partecipanti di ottenere tutto ciò che serve per avere risposta alle domande guida. Nello specifico:

29 giugno	
9.15- 9.30	Accreditamento partecipanti
9.30-17.30	Perché dovrebbe comprare? Tattica efficace di conduzione del primo appuntamento – Metodologia operativa Tecniche di interrogatorio per identificare implicazioni e reale valore per il cliente Perché dovrebbe comprare da me? Tecniche di interrogatorio per identificare i criteri decisionali Come fare a percepire i fattori di differenziazione dalla concorrenza
30 giugno	
9.30-17.30	Perché dovrebbe comprare oggi? Metodologia strutturata per la gestione delle obiezioni Tecniche di interrogatorio per la quantificazione dei benefici Come presentare in modo efficace una quantificazione dei costi-benefici Quantificare il "non fare nulla"

DOCENTI

Giovanni Sposito – grazie a oltre 15 anni di esperienza con reti commerciali, professionisti, agenti di commercio, freelance, key account, consulenti, direttori commerciali, area manager, addetti all'ufficio commerciale, esporrà un metodo che permette di trasformare il Processo di Vendita in un Processo di Vendita IDEALE, privo dei sabotaggi che ostacolano.

DESTINATARI

È un corso per “neofiti”, perché il metodo che si impara parte dalle basi e sviscera tutti i dettagli; ma si rivolge anche ad “esperti”, perché va a colmare quelle lacune ed inefficienze che si sono create nel tempo, eliminando i sabotaggi di comportamenti sedimentati.

Inoltre, è consigliato anche alle seguenti tipologie di professioni: agenti di commercio e venditori (prodotti o servizi), key account, consulenti (aziendali, finanziari, settore energia, etc.), professionisti (architetti, avvocati, dentisti, specialisti della salute e benessere, geometri, commercialisti, etc.), agenti immobiliari, agenti assicurativi, ditte individuali, personal trainer, coach, titolari di piccole e medie imprese, artigiani, nonché operatori di multi-level.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA