
VENDITE COMPLESSE: IL PROCESSO COMMERCIALE NEI CONTESTI DI B2B - SEDE DI ASSOLODI

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 al 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.

PROGRAMMA

9:00 – 9:15

Accreditamento partecipanti

9:15 – 13:00

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

14:00 – 18:00

- 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
- La Pipeline commerciale

DOCENTI

Paolo Guzzetti, laureato in Ingegneria, si è occupato di analisi dei processi aziendali per poi dedicarsi alle vendite. Specializzato in marketing e gestione delle vendite complesse, ha ricoperto il ruolo di responsabile commerciale e marketing per poi dedicarsi alla consulenza da oltre 15 anni. Appassionato da sempre di formazione, è esperto conoscitore delle tecniche di Value Selling e interprete dell'innovazione con il Business Model Canvas.

DESTINATARI

Il corso è adatto sia a chi si occupa direttamente di vendite sia ai ruoli di supporto o complementari alla vendita come tecnici commerciali o customer service.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA