
OBIETTIVO VENDITA (16 ORE) - SEDE DI MONZA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Prima giornata:

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. Questo primo modulo del 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.

Seconda giornata:

Il secondo modulo percorre il processo di vendita, proponendo strumenti e attenzioni per essere efficaci in ogni fase. Dalla preparazione, al primo contatto con il cliente, alla presentazione di sé e dell'azienda, alla raccolta delle informazioni utili a comprendere esigenze, alla proposta, alla gestione e al superamento di domande e obiezioni, alla presentazione dell'offerta finale, fino alla chiusura. Propone inoltre indicazioni per la reportistica.

PROGRAMMA

Prima giornata:

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

Seconda giornata:

9:00 – 9:15

Accreditamento partecipanti

9:15 – 13:00

- 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 interlocutori

14:00 – 18:00

- 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
- La reportistica

DOCENTI

Enrica Poltronieri – Opera nell’ambito della formazione e consulenza da più di venti anni, uno degli ambiti principali di attività riguarda la comunicazione di vendita e la gestione di trattative commerciali complesse. Laureata in Filosofia, si è specializzata in Analisi Transazionale e sulle metodologie creative per l’innovazione. Interviene presso aziende sia manifatturiere sia del Terziario.

DESTINATARI

E' rivolto a chi desidera creare o affinare le capacità di vendita, a chi vuole ripensare il proprio modo di vendere e implementarne l’efficacia, a ruoli di supporto alla vendita come tecnici commerciali o customer service.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA