

Titolo del corso: Tecniche avanzate di vendita

Il corso Tecniche avanzate di vendita affronta le più moderne tecniche di vendita e di negoziazione e fornisce le competenze per concludere con successo anche le trattative più complesse. Vengono approfonditi gli strumenti indispensabili per analizzare i reali bisogni del cliente, pianificare la vendita, eccellere nell'aspetto relazionale, anticipare le obiezioni e chiudere con redditività la vendita.

Nel dettaglio, gli obiettivi del corso sono i seguenti:

- Scoprire i segreti di un approccio consulenziale per gestire trattative articolate e complesse
- Affinare le tecniche di vendita con metodi di negoziazione affermati
- Valutare e anticipare il comportamento di acquirenti esperti
- Sviluppare efficacemente la comunicazione con il cliente
- Resistere alle pressioni del compratore e sostenere l'offerta
- Concludere alle migliori condizioni per massimizzare relazione e redditività

Durata complessiva corso: 16 ore

Articolazione del percorso:

Modulo 1: Conoscere l'azienda e i suoi bisogni

Durata: 2 ore

- L'approccio consulenziale per gestire trattative complesse
- La capacità d'ascolto, la chiave per una vendita riuscita
- Utilizzare diversi tipi di domande per identificare i bisogni
- L'analisi di un cliente complesso

Modulo 2: Stabilire rapidamente una comunicazione di qualità

Durata: 2 ore

- Adattare il proprio stile ai differenti interlocutori
- Costruire un clima di fiducia e di credibilità con atteggiamenti e comportamenti corretti
- Identificare lo stile di acquisto del cliente

Modulo 3: Costruire, valorizzare e sostenere la propria offerta

Durata: 2 ore

- L'analisi del processo decisionale di un gruppo complesso
- La costruzione di argomentazioni strutturate: tecniche di approccio
- Costruire un Piano d'azione per coinvolgere i differenti attori: indecisi, sponsor interni, sfidanti
- Gli strumenti della negoziazione per sostenere e difendere la propria soluzione
- Le migliori tecniche per gestire le obiezioni di un acquirente esperto

Modulo 4: Il momento della verità, ovvero come concludere per vendere

Durata: 4 ore

- 6 tecniche per concludere una vendita e condurre l'interlocutore ad una decisione
- Consolidare la visita preparando il prossimo incontro
- Un metodo pratico per presentare l'offerta ad un gruppo d'acquisto
- Le trattative difficili: analisi di casi pratici e soluzioni

- Metodi per presentare il prezzo

Modulo 5: Costruire e mantenere il rapporto con il cliente

Durata: 2 ore

- Valutare e dare un seguito alle proprie azioni
- Casi di insuccesso: soluzioni e proposte

Modulo 6: Laboratorio pratico: sviluppare comportamenti

Durata: 4 ore

- Suscitare l'interesse del cliente o prospect
- Analizzare in modo completo i bisogni del cliente
- Personalizzare la propria proposta per rafforzare l'impatto sul cliente
- Guidare il cliente verso la decisione
-

Destinatari:

Il corso è rivolto a chi ha già maturato esperienza nelle vendite: venditori, agenti, tecnici commerciali, promotori commerciali, ecc.

Metodologie formative:

Lo stile didattico e i metodi utilizzati sono orientati alla massima integrazione tra contributi teorici e situazioni attive. L'uso di casi e auto-casi, esercitazioni, simulazioni, role-playing ha lo scopo di favorire un apprendimento di facile e immediata trasferibilità nel proprio contesto di lavoro.

Materiale Didattico:

Chiave USB riportante le dispense del corso.

Se richiesta, copia del registro del corso di formazione con indicato l'oggetto del corso, gli argomenti trattati, la durata del corso, la data di svolgimento e la firma dei partecipanti.

Risorse impiegate:

Docente in possesso di consolidata esperienza in qualità di formatore in ambito di vendita avanzata.
A disposizione dell'utenza personale di segreteria e di tutoraggio.

Modalità organizzative/logistiche:

Il corso si terrà presso la sede dell'ente accreditato a Milano, in Via Guido Capelli 12 (Zona Greco Bicocca)
previo raggiungimento del numero minimo di partecipanti.

Orari: 9.00/13.00 - 14.00/18.00.

Si prega di consultare il calendario dei corsi in partenza sul sito www.tiemmeconsulting.com

L'aula ha una capienza di 25 persone; prevede 25 sedie a ribaltina, pc e videoproiettore, lavagna a fogli mobili.
Acqua e caffè a disposizione dell'utenza.

L'aula è accessibile ai soggetti diversamente abili.

Per i corsi aziendali, l'intervento potrà essere erogato presso la sede aziendale, in aula conforme ai requisiti D.lgs.81/08.

Criteri e modalità di valutazione dell'apprendimento:



La prova consisterà in un test a risposta multipla (dalle 20 alle 30 domande) e prevederà l'attribuzione di 1 punto per ogni risposta esatta e una prova pratica.

Certificazione

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di frequenza.

Costi e Modalità d'iscrizione:

€ 600.00+ IVA da saldare contestualmente all'avvio del percorso.

Per corsi aziendali, è possibile richiedere un'offerta personalizzata.

Finanziamenti per le aziende: è possibile valutare la possibilità di finanziare il percorso attraverso i finanziamenti dei Fondi Paritetici Interprofessionali per la formazione continua o Fondi Regionali.