

TECNICHE DI VENDITA – CORSO AVANZATO

Il corso 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.

Durata 40 ore (9.00-13.00/14.00-18.00)

CONTENUTI:

MODULO I • CONOSCERE L'AZIENDA E I SUOI BISOGNI

- L'approccio consulenziale per gestire trattative complesse
- La capacità d'ascolto, la chiave per una vendita riuscita
- Razionalizzazione del portafoglio clienti: valutare il potenziale del bacino clienti
- Identificare i bisogni
- L'analisi di un cliente complesso: il GRID

MODULO II • STABILIRE RAPIDAMENTE UNA COMUNICAZIONE DI QUALITÀ'

- Adattare il proprio stile ai differenti interlocutori
- Costruire un clima di fiducia e di credibilità
- Identificare lo stile di acquisto del cliente
- Intervista e ascolto come strumenti chiave per comprendere i bisogni espliciti e impliciti dei clienti
- Mix dei canali di comunicazione tradizionali e digitali per la gestione della relazione con i clienti
- Predisporre offerte commerciali personalizzate

MODULO III • COSTRUIRE, VALORIZZARE E SOSTENERE LA PROPRIA OFFERTA

- L'analisi del processo decisionale di un gruppo complesso
- La costruzione di argomentazioni strutturate
- Costruire un Piano d'azione per coinvolgere i differenti attori
- Analizzare il mercato e la concorrenza, ottimizzare la lead generation e definire un piano di sviluppo
- Gli strumenti della negoziazione per sostenere e difendere la propria soluzione
- Le migliori tecniche per gestire le obiezioni di un acquirente esperto

MODULO IV • IL MOMENTO DELLA VERITÀ, OVVERO COME CONCLUDERE PER VENDERE

- 6 tecniche per concludere una vendita e condurre l'interlocutore ad una decisione
- Consolidare la visita preparando il prossimo incontro
- La vendita consulenziale
- 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 V • COSTRUIRE E MANTENERE IL RAPPORTO CON IL CLIENTE

- Valutare e dare un seguito alle proprie azioni
- Casi di insuccesso: soluzioni e proposte
- Analizzare in modo completo i bisogni del cliente
- Personalizzare la propria proposta per rafforzare l'impatto sul cliente
- Guidare il cliente verso la decisione

METODOLOGIE FORMATIVE

Il corso è svolto con metodo interattivo, in modo da coinvolgere i partecipanti e favorire la discussione. 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, ha lo scopo di favorire un apprendimento di facile e immediata trasferibilità nel proprio contesto di lavoro.

MATERIALE DIDATTICO

Attrezzature informatiche: PC o Tablet.

Materiali e sussidi didattici: dispense, slide.

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 nell'ambito di riferimento. 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 **Ti.Emme. Consulting Srl**, in **Via Guido Capelli 12 (Zona Greco Bicocca)** previo raggiungimento del numero minimo di partecipanti.

DATA E ORARIO

Il corso si svolgerà nelle seguenti date con **orario 9.00/13.00 - 14.00/18.00:**

- 21.10.2020
- 28.10.2020
- 04.11.2020
- 11.11.2020
- 18.11.2020



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.

L'intervento potrà essere erogato anche presso la sede aziendale, in aula conforme ai requisiti D.lgs.81/08, previa garanzia della partecipazione di almeno 12 partecipanti.

Per motivi organizzativi, la sede del corso potrà essere variata.

CRITERI E MODALITA' DI VALUTAZIONE DELL'APPRENDIMENTO

La prova consisterà in un test a risposta multipla e prevederà l'attribuzione di 1 punto per ogni risposta esatta. Al termine del corso verrà rilasciato un **attestato di frequenza**.

COSTI E MODALITA' D'ISCRIZIONE

COSTO PER PARTECIPANTE, COMPRENSIVO DI COSTO DI ISCRIZIONE: € 1.400,00.