

## **Titolo del corso: Formazione di base per venditori**

**Il corso di formazione base per venditori** trasmette le competenze indispensabili per vendere con successo, per apprendere stili e tecniche di vendita vincenti.

Durante il percorso di formazione, vengono affrontate tutte le fasi del processo commerciale, dalla definizione del target fino alla conclusione della trattativa.

Nel dettaglio, gli obiettivi che ci si propone di raggiungere sono i seguenti:

- Conoscere le tappe del processo di vendita
- Saper preparare una vendita: definire gli obiettivi e organizzare la visita
- Acquisire le tecniche più adatte da utilizzare nei diversi momenti della negoziazione
- Sviluppare competenze in comunicazione per gestire con efficacia la relazione col cliente
- Saper porre domande, argomentare, rispondere alle obiezioni e concludere con successo la vendita

**Durata complessiva corso:** 24 ore

### **Articolazione del percorso:**

#### **Modulo 1: Conoscere il proprio mercato: il marketing per il venditore**

**Durata: 2 ore**

- Conoscere l'evoluzione del mercato
- Conoscere i bisogni del cliente
- Analisi della concorrenza

#### **Modulo 2: Organizzare la propria azione di vendita**

**Durata: 2 ore**

- Strumenti per organizzarsi: piani di prospezione, piani di zona
- Gestione ottimale del proprio tempo

#### **Modulo 3: Applicare le regole di base di una buona comunicazione**

**Durata: 2 ore**

- Ostacoli nella comunicazione
- Forme della comunicazione
- Capire e farsi capire
- Empatia e ascolto

#### **Modulo 4: Padroneggiare gli strumenti di dialogo con il cliente**

**Durata: 2 ore**

- Tecniche di intervista
- Arte del silenzio
- Metodi per riformulare la domanda o il concetto
- Scelta delle parole

#### **Modulo 5: Utilizzare un filo conduttore per dirigere la vendita**

**Durata: 2 ore**

- Un metodo affermato: le 6C della vendita

- Una necessità: procedere per gradi

### **Modulo 6: Preparare una visita**

#### **Durata: 2 ore**

- Informazioni da raccogliere, strumenti da prevedere
- Costruire l'obiettivo della visita

### **Modulo 7: Stabilire un contatto positivo con il cliente**

#### **Durata: 2 ore**

- Le regole del 4 per 20
- Presentare se stessi e la propria società
- L'apertura del dialogo
- Informazioni da scoprire
- Domande da porre
- Tecniche per condurre il primo colloquio

### **Modulo 8: Strutturare e adattare le proprie argomentazioni**

#### **Durata: 2 ore**

- Che cosa è un'argomentazione di vendita
- Il metodo per costruire un'argomentazione
- Scelta delle argomentazioni
- Ricerca dell'adesione

### **Modulo 9: Presentare il prezzo**

#### **Durata: 2 ore**

- Il prezzo: questo sconosciuto
- Quando parlare di prezzi
- Tecniche per presentare il prezzo

### **Modulo 10: Gestire le obiezioni del cliente e concussione vendita**

#### **Durata: 2 ore**

- 8 tecniche per trattare l'obiezione
- La ripresa del dialogo dopo l'obiezione
- Come ribattere alle obiezioni più frequenti
- Il "semaforo verde" della conclusione
- 4 tecniche per concludere
- Come terminare un incontro
- Cosa fare in caso di insuccesso

### **Modulo 11: Preparare la visita successiva**

#### **Durata: 2 ore**

- "Vendere" la prossima visita
- Fidelizzare i propri clienti

### **Modulo 12: Utilizzare il telefono come strumento di vendita**

#### **Durata: 2 ore**

- Specificità della comunicazione telefonica

- Diversi usi del telefono: prendere un appuntamento, rilanciare un'offerta, fidelizzare, ottenere delle informazioni

**Destinatari:**

Il corso è rivolto a chi è all'inizio della propria carriera commerciale: venditori, agenti e tecnici commerciali, ecc.

**Metodologie formative:**

La formazione all'aula verrà erogata tramite lezioni frontali e casi pratici.

Il corso è svolto con metodo interattivo, in modo da coinvolgere i partecipanti, sollecitare l'interesse, favorire la discussione su casi pratici provenienti dalla loro esperienza.

**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:**

Il corso sarà tenuto da un docente esperto in tecniche di vendita con una pluriennale esperienza nella formazione.

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](http://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.

**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.