
TECNICHE DI VENDITA

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il percorso pratico-formativo è organizzato in una serie di giornate d'aula che offrono nuovi strumenti e chiavi di lettura del processo commerciale e dei contesti di mercato, per **sviluppare una maggiore efficacia nelle proprie skill di vendita e nuove competenze trasversali per lo sviluppo del proprio business.**

La formazione si conclude con una sessione di feedback plenaria e una sessione di coaching di gruppo. Ad integrazione del training sarà fornito a ciascun partecipante un documento di lavoro che lo accompagnerà durante il percorso formativo e sarà fonte di riflessioni al termine del percorso.

La metodologia in aula sarà attiva e con molteplici situazioni–stimolo, da esercitazioni e simulazioni, ad analisi di autocasi portati dai singoli partecipanti e ad altri proposti dai docenti.

PROGRAMMA

5° MODULI: 9.00 – 18:00

1° giornata: 27 marzo 2019

2° giornata: 3 aprile 2019

3° giornata: 17 aprile 2019

4° giornata: 6 maggio 2019

5° giornata: 22 maggio 2019

1° giornata: Saper Vendere

Data: 27 marzo 2019

Mattina

Kick off: Presentare il percorso e conoscerci

- La comunicazione persuasiva, empatica, di ascolto nella relazione di vendita
- La preparazione della trattativa con tipologie diverse di clienti: informazioni e strumenti
- Il contatto di persona, al telefono e via e-mail
- L'approccio al cliente, la prima impressione, sapersi presentare e farsi accettare

Pomeriggio

- Prendere appuntamento con il cliente
- Come intervistare, raccogliere le informazioni e far emergere le esigenze del cliente
- Le argomentazioni di vendita personalizzate
- La capacità di gestione delle domande del cliente

2° giornata: Saper Vendere

Data: 3 aprile 2019

Mattina

- La capacità di gestione delle obiezioni
- Come trattare il prezzo
- Gli aspetti negoziali della trattativa di vendita
- Negoziazioni distributive, integrative e accomodanti

Pomeriggio

Tecniche di vendita

- Come guidare il cliente verso la decisione di acquisto
- Come chiudere la trattativa con efficacia

3° giornata: Il Processo Commerciale

Data: 17 aprile 2019

Mattina

- Analisi del processo di vendita nei differenti mercati
- Differenza tra vendere ed essere comprati
- La struttura del valore
- Le componenti del processo di vendita

Pomeriggio

- Obiettivi e problemi del cliente vs soluzioni e mezzi di chi vende
- La costruzione del valore per il cliente
- La convenienza per i clienti
- I bisogni dei clienti: categorie, importanza e bisogni personali

4° giornata: Il Processo Commerciale

Data: 6 maggio 2019

Mattina

- La convenienza per i clienti: creare differenziazione competitiva rispetto ai concorrenti
- I ruoli nel processo commerciale: gli influenzatori nella vendita
- La costruzione della soddisfazione
- Business case: analizzare un caso reale individuando problemi, soluzioni e costruzione del valore con l'offerta adatta

Pomeriggio

- Il processo commerciale nelle sue fasi di evoluzione
- La risoluzione dei dubbi
- Valutare la probabilità delle offerte e analizzare il portafoglio offerte

5° giornata: In pratica

Data: 22 maggio 2019

- Debriefing della sperimentazione nel proprio lavoro delle tecniche proposte in aula
- Esercitazioni
- Best practice

- Coaching di gruppo
- Conclusioni: cosa ho imparato dal corso e dal gruppo di lavoro

DOCENTI

Enrica Poltronieri

Laureata in Filosofia, specializzata in Analisi Transazionale nelle organizzazioni (SIMPAT-Roma) e successivamente in creatività applicata con Hubert Jaoui, della cui società (GIMCA – Parigi) stata a lungo corrispondente in Italia.

Da più di vent'anni svolge attività di formazione e di consulenza per multinazionali, grandi aziende, PMI, in Italia ed all'estero. In particolare opera sullo sviluppo di abilità commerciali e manageriali, di gestione del cliente, di comunicazione interpersonale.

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 in aziende del settore IT prima di affrontare la sfida imprenditoriale aiutando amici e soci ad avviare attività imprenditoriali in diversi settori. Ha collaborato con fondi di investimento nella valutazione di imprese per attività di M&A. È esperto conoscitore delle tecniche di Value Selling e Miller Heimann ed interprete della creatività con il Business Model Canvas. Appassionato da sempre di formazione, ha studiato ed elaborato nuove tecniche di gestione dei processi commerciali e di marketing strategico.

DESTINATARI

Il percorso si rivolge a chi in azienda approccia l'attività commerciale, a chi ha già esperienza e desidera migliorarsi e confrontarsi con altre realtà, a chi sente la necessità di rinnovarsi.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA