

Best

Tecniche avanzate di vendita

Come potenziare abilità relazionali e negoziali

 4,5/5 (31 avis)

 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 2 giorni (16 Ore)
Durata online : 2 giorni (13 Ore)

Open : 1.670,00 € +IVA
Packaged in azienda : 3.680,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 4.1.5

Il corso, studiato per chi ha già maturato esperienza nelle vendite, trasmette le più moderne tecniche di vendita e di negoziazione per sviluppare un **approccio consulenziale** alla vendita e 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.

Arricchisce il training un taglio che, in alcuni passaggi salienti, evidenzia il contributo di valore e di efficacia che l'impiego in ambito sales può effettivamente garantire.

A chi è rivolto



Per chi

- Venditori
- Agenti
- Tecnici commerciali
- Chiunque abbia maturato una pregressa esperienza nell'attività di vendita



Prerequisiti

Aver maturato una pregressa esperienza nell'attività di vendita.

Programma

Conoscere l'azienda e i suoi bisogni

- Fotografia del contesto attuale di mercato
- L'evoluzione dell'approccio consulenziale per gestire trattative complesse
- La capacità d'ascolto e la tecnica delle domande: le chiavi per una vendita riuscita
- L'analisi di un cliente complesso: il GRID

Stabilire rapidamente una comunicazione di qualità

- Identificare lo stile di acquisto del cliente
- Adattare il proprio stile di approccio ai differenti interlocutori

- Costruire un clima di fiducia e di credibilità con atteggiamenti e comportamenti corretti
- La cura del linguaggio come leva di inclusione e competenza

Costruire, valorizzare e sostenere la propria offerta

- L'analisi del processo decisionale di un gruppo complesso: la DMU
- La costruzione di argomentazioni strutturate: l'approccio CUB
- 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

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
- 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

Costruire e mantenere il rapporto con il cliente

- Valutare e dare un seguito alle proprie azioni
- La gestione del complain: distinguere fra fatto, pregiudizio e pretesto

Laboratorio pratico: sviluppare comportamenti

- 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
- Capitalizzare il valore



Obiettivi del corso

- 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 concludere massimizzando relazione e redditività



Esercitazioni

- Allenare l'ascolto attivo
- Simulazione: sostenere i vantaggi della soluzione
- Comportamenti negoziali
- Simulazione: negoziazione win-win



Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

Milano

dal 26 mar al 27 mar

dal 19 ott al 20 ott

Online

dal 27 apr al 30 apr

- dal 27 apr al 27 apr
- dal 30 apr al 30 apr

dal 15 giu al 18 giu

- dal 15 giu al 15 giu
- dal 18 giu al 18 giu

dal 28 set al 1 ott

- dal 28 set al 28 set
- dal 1 ott al 1 ott