



## La vendita di servizi e soluzioni complesse

Saper trasferire valore nel processo di vendita

 Presenziale

Durata : 2 giorni (16 Ore)

WebCode : 4.1.68

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

Il corso è progettato per venditori e tecnici-commerciali che si occupano di proporre servizi e soluzioni complesse. Attraverso l'analisi dei passi fondamentali di una vendita di valore, i partecipanti verranno accompagnati nella scoperta degli strumenti operativi più affermati: da un approccio che renda tangibile il proprio servizio alle tecniche di intervista strutturata; dalla costruzione di un'argomentazione di "vantaggio e valore" che coinvolga un gruppo di acquisto complesso all'uso di strumenti negoziali per sostenere e difendere la propria offerta.

### Obiettivi del corso

- Conoscere le tappe del processo di valorizzazione di un servizio e di una vendita di soluzioni complesse
- Rendere tangibile un servizio attraverso l'analisi delle aspettative di un gruppo di decisione complesso
- La costruzione di argomentazioni strutturate volte al sostegno e alla monetizzazione della soluzione proposta
- Gli strumenti operativi del mondo negoziale a difesa della propria posizione
- Le tecniche più affermate di conclusione per minimizzare eventuali sconti

### A chi è rivolto

- Venditori di servizi e soluzioni
- Agenti e tecnici commerciali incaricati della vendita di soluzioni complesse

### Programma

#### Evoluzione della figura di chi vende servizi e soluzioni complesse: consulente di valore

- Differenze tra un approccio "tradizionale" ed una vendita efficace di soluzioni e servizi
- Un principio fondamentale: pensare in termini di valore
- Le competenze necessarie

#### Conoscere il proprio cliente

- L'analisi del processo d'acquisto
- L'individuazione degli attori-chiave per una vendita di valore
- Analisi della concorrenza

#### I 5 PASSI PER UNA VENDITA EFFICACE DI SERVIZI E SOLUZIONI

## 1° Passo: approccio

- Come rendere tangibile una presentazione di un servizio
- Azioni da compiere ed errori da evitare nella vendita di valore
- Uno strumento operativo: l'approccio CUB

## 2° Passo: intervista

- La costruzione di un'intervista strutturata
- Dall'analisi dei bisogni alla comprensione delle aspettative dei differenti interlocutori
- L'analisi di un gruppo di decisione attraverso la Complex Decision Making Unit

## 3° Passo: argomentazione

- Dall'approccio "tradizionale" alla costruzione di un'argomentazione per "vantaggio e valore"
- La valorizzazione e monetizzazione della soluzione proposta
- Il servizio proposto: i benefici per ogni attore coinvolto nella trattativa

## 4° Passo: negoziazione

- Come sostenere e difendere la propria offerta di valore
- Dall'approccio "distributivo" a quello "integrativo" e "collaborativo"
- Strumenti operativi per minimizzare eventuali sconti

## 5° Passo: conclusione

- Come anticipare i tempi di chiusura attraverso un sapiente uso delle domande
- L'analisi del ritorno dell'investimento
- La sintesi finale e la preparazione di un piano d'azione di cross e up selling

## Esercitazioni

- Caso reale; i partecipanti scopriranno gli strumenti operativi e le tecniche più affermate in una modalità completamente interattiva

## Date e sedi 2020

### Milano

dal 21 dic al 22 dic