



## Tecniche di vendita: la fase di argomentazione - Virtual classroom

Creare valore partendo dalle motivazioni d'acquisto del cliente

 A distanza

Durata : 1 giorno ( 2 Ore)

WebCode : 4.1.75W

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

«Il cliente acquista benefici, non caratteristiche»: partendo da questo assunto fondamentale, il modulo accompagnerà i partecipanti nel mondo dell'argomentazione di valore.

Quali i segreti, quindi, di un'ottima argomentazione? Come costruire una presentazione di valore basata sulle motivazioni d'acquisto dei differenti interlocutori?

Attraverso uno stile operativo, il modulo approfondirà i temi fondamentali per costruire e presentare un'offerta di valore.

### Obiettivi del corso

- Costruire un'argomentazione d'offerta sulla base delle motivazioni d'acquisto del cliente
- Saper presentare con efficacia la propria soluzione
- Saper argomentare: "dalle caratteristiche ai vantaggi"

### A chi è rivolto

- Venditori
- Tecnici commerciali

### Programma

**I passi principali per il controllo del processo argomentativo e per la creazione di una proposta di valore**

**L'analisi delle differenti motivazioni d'acquisto del cliente e di tutte le opzioni che potrà prendere in considerazione in alternativa**

**L'identificazione dei vantaggi competitivi del proprio prodotto/servizio**

**La costruzione di un'offerta di valore: dalle caratteristiche ai vantaggi**

**Quantificare i vantaggi**

**La presentazione dell'offerta ad una platea "complessa" di interlocutori**

**La conclusione del colloquio attraverso un feed-back strutturato**

## **Come si svolge**

Il corso online, della durata di 2 ore, consente una partecipazione interattiva grazie a sondaggi, Q&A, esercizi individuali, lavori di gruppo attraverso la suddivisione dei partecipanti in breakout rooms.

Le informazioni tecniche per garantire la migliore fruizione della virtual classroom saranno fornite ai partecipanti qualche giorno prima della sessione, in modo tale che abbiano il tempo di effettuare un test tecnico del proprio computer e di verificare che sia tutto pronto per il giorno della formazione.

**Date 2021**

date 10 dic