



New

## Le competenze tecniche della vendita

Gli strumenti indispensabili per vendere con successo

 Presenziale

Durata : 2 giorni (16 Ore)

WebCode : 4.1.80

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

Sono numerose le dimensioni che un buon venditore deve saper padroneggiare per riuscire a essere performante: avere un'organizzazione ottimale, comunicare in maniera efficace, prepararsi con scrupolo alla visita dal cliente, porre le giuste domande per far emergere i bisogni dell'interlocutore, negoziare con sicurezza, essere focalizzato sul risultato finale. Il corso offre strumenti e metodi per perfezionare la propria tecnica, migliorando le prestazioni di vendita.

### Obiettivi del corso

- 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, progettando una fase di analisi strategica delle reali esigenze del cliente

### A chi è rivolto

Il corso è indicato per profili con una seniority non spiccata e per chiunque voglia apprendere una metodologia di vendita che consenta di migliorare le proprie performance:

- Venditori
- Agenti e tecnici commerciali

### Programma

#### Organizzare la propria azione di vendita

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

#### Comunicazione efficace

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

#### Padroneggiare gli strumenti di dialogo con il cliente

- Tecniche di intervista

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

## La gestione della trattativa

- La preparazione della trattativa:
  - La walk away position
  - La corretta definizione della B.A.T.N.A. e della W.A.T.N.A.
- Tecniche di vendita
- Modelli comportamentali
- Leve motivazionali del cliente
- La gestione delle obiezioni

### Elementi di negoziazione commerciale

- Uso degli strumenti di negoziazione nel colloquio di vendita
- La chiusura efficace della trattativa
- La determinazione della Z.O.P.A. per trasformare la negoziazione win-lose in negoziazione win-win

## Esercitazioni

Il corso, altamente esercitativo, prevede la frequente realizzazione di role-play di autocasi, che vengono rivisti e “messi in scena” sulla base delle esperienze dei partecipanti.

## Date e sedi 2020

### Online

dal 10 dic al 11 dic

### Roma

dal 14 dic al 15 dic

### Bologna

dal 17 dic al 18 dic