

Le competenze tecniche della vendita

Gli strumenti indispensabili per vendere con successo

 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: 4.1.80

Sono **numerose le dimensioni** che un buon venditore deve saper **padroneggiare** per riuscire a essere performante: avere un'organizzazione ottimale, comunicare in maniera efficace, preparare con scrupolo la 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, prevede inoltre, una **panoramica** delle opportunità offerte dall'**IA** in ambito sales.

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
- Addetti alla vendita
- Agenti e tecnici commerciali

Programma

Organizzare la propria azione di vendita

- Fotografia e analisi del contesto di riferimento
- Strumenti per organizzarsi: piani di prospettiva, piani di zona
- Gestione ottimale del proprio tempo
- Le opportunità offerte dall'IA

Comunicazione efficace

- La comunicazione come manifestazione costante di identità
- Comunicazione: leve e ostacoli
- Capire e farsi capire
- Empatia e ascolto empatico

Padroneggiare gli strumenti di dialogo con il cliente

- Tecniche di intervista e modello delle "domande potenti"
- Arte del silenzio

- Metodi per riformulare la domanda o il concetto
- Coerenza del linguaggio e 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.
- Calibrare le argomentazioni di vendita con le motivazioni di acquisto
- Modelli comportamentali
- Leve motivazionali del cliente

La gestione delle obiezioni

- Indagare l'origine delle obiezioni più frequenti
- Distinguere fra fatti, pregiudizi e pretesti
- L'aggancio delle obiezioni alle opportunità commerciale

Elementi di negoziazione commerciale

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



Obiettivi del corso

- Conoscere le tappe del processo di vendita
- Saper preparare una vendita: definire gli obiettivi, organizzare la visita, gestire il post
- Acquisire le tecniche più adatte da utilizzare nei diversi momenti della negoziazione
- Sviluppare competenze comunicative per gestire con efficacia la relazione col cliente
- Saper porre domande, progettando una fase di analisi strategica delle reali esigenze del cliente



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 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 2 mar al 5 mar

- dal 2 mar al 2 mar
- dal 5 mar al 5 mar

dal 9 dic al 11 dic

- dal 9 dic al 9 dic
- dal 11 dic al 11 dic

Milano

dal 7 mag al 8 mag

dal 1 ott al 2 ott