



New

## La value proposition nella vendita

Presentare la propria offerta in modo sintetico, oggettivo, convincente

 Presenziale

Durata : 1 giorno ( 8 Ore)

WebCode : 4.1.82

Packaged : Su richiesta

Customized : Su richiesta

In un contesto nell'ambito del quale le offerte dei diversi competitor appaiono ai clienti sempre più allineate, vi è la necessità di valorizzare in modo efficace ed incisivo gli aspetti qualificanti e distintivi che caratterizzano l'azienda e la sua offerta, nella specificità dei vari servizi proposti, sia per avvicinare un nuovo cliente con un limitato tempo a disposizione, sia in sede di trattativa per evidenziare l'effettivo ritorno dell'investimento della soluzione proposta.

### Obiettivi del corso

- accrescere la capacità di realizzare presentazioni di sé, dell'azienda e delle soluzioni offerte in modo sintetico, coinvolgente e convincente
- focalizzarsi sugli aspetti che rendono le proprie soluzioni attrattive per il cliente sia nella fase di primo contatto, per ottenere interesse e disponibilità, che in quella di trattativa per correlare il valore di quanto proposto all'offerta economica

### A chi è rivolto

- Venditori, agenti, tecnici commerciali
- Chiunque voglia affinare la propria tecnica di vendita

### Programma

**Perché un cliente dovrebbe scegliere noi tra tanti che ...**

**Come valorizzare, rendere evidenti e misurabili gli aspetti distintivi**

**I quattro strumenti: focalizzazione sul dettaglio, metafora, preterizione e story telling**

**Elevator Pitch**

**Creare attenzione e curiosità nell'interlocutore**

**Sintesi, chiarezza ed incisività del messaggio**

**La value proposition: definizione del modello nelle 4 aree che la compongono**

**Dalla comprensione su quali parametri il cliente valuta il fornitore e la sua offerta alla presentazione della nostra proposta**

**Come strutturare una proposta in base all'evoluzione della trattativa**

**Decisori, influenzatori e sponsor: le aspettative/esigenze aziendali e personali in funzione del ruolo**

**Lo story telling**

**Scalare l'organizzazione e promuovere un incontro c-level**

## **Esercitazioni**

Durante lo svolgersi del corso verranno proposte una serie di esercitazioni pratiche funzionali al raggiungimento degli obiettivi didattici