

MyStory: avere successo come Senior Sales Account

Le competenze chiave per elevare le performance di vendita

 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: 8576

L'obiettivo principale di questo training è quello di consentire ai **venditori esperti di diventare più efficaci durante il processo di vendita**.

Focalizza l'attenzione sia sulla **dimensione organizzativa** del venditore che sulla sua **efficacia nei rapporti** con i **clienti** e con l'**ecosistema interno** del venditore.

Questo corso di formazione si basa sui **10 episodi della serie MyStory per il Senior Sales Account**, che vi permetterà di osservare e analizzare le esperienze di un venditore senior.

Viene data molta importanza all'**interattività** e all'**applicazione pratica sul campo**.

A chi è rivolto

Per chi

- Personale di vendita con esperienza che desidera migliorare le proprie competenze.
- Sales engineer, sales manager, technical sales representative, business engineer.

Prerequisiti

I partecipanti dovranno portare i loro computer personali. In alternativa, l'aula sarà dotata di computer ad uso di ogni partecipante.

Programma

Prima | Attività e-learning per prepararsi alla formazione

- Profiler:** Le mie pratiche di Key Account Manager.
- Trigger Video:** Guarda come John ha successo come Key Account Manager.

Durante | Sessione di Gruppo

STEP 1 | Organizzarsi e puntare a una maggiore efficienza

- Selezionare i target con maggiore potenziale per ottenere risultati immediati
- Ottimizzare le attività di prospezione attivando e mobilitando la propria rete di contatti
- Approcciare i target in modo differenziato sui social network
- Valorizzare e utilizzare al meglio le proprie risorse personali
- Coinvolgere i contatti interni all'organizzazione

STEP 2 | Comprendere meglio il cliente e il suo contesto

- Trasformare i primi momenti della relazione in un'opportunità di valore
- Identificare i bisogni del cliente e cogliere i segnali deboli
- Sostenere e stimolare il pensiero del cliente, anche mettendolo alla prova
- Mantenere il focus sul valore della propria proposta dal punto di vista del cliente

STEP 3 | Fare la differenza per creare preferenza

- Realizzare presentazioni ad alto impatto emotivo
- Adattarsi ai diversi profili dei propri interlocutori
- Costruire insieme al cliente la soluzione
- Mantenere le promesse fatte nel lungo periodo

STEP 4 | Parte pratica

- Perfezionare il proprio Action Plan.

Dopo | Attività e-learning per l'implementazione on the job

- Strumenti pronti all'uso.
- Moduli di apprendimento online.

VALUTAZIONE

Un questionario online per valutare le competenze acquisite.



Obiettivi del corso

- Definire le vostre priorità per ottenere una maggiore efficienza
- Mobilizzare le risorse necessarie per le vostre attività di vendita
- Costruire relazioni d'impatto, indipendentemente dal mezzo di comunicazione
- Comprendere meglio il cliente e il suo ambiente per posizionarvi in modo più efficace
- Fare la differenza per creare preferenza
- Mantenere le promesse nel tempo per costruire la fedeltà



Esercitazioni

- Questa formazione si focalizza sull'applicazione delle competenze in situazioni lavorative, combinando i vantaggi della formazione di gruppo con attività di apprendimento digitale individuale per una maggiore efficacia.
- Pre self-assessment per personalizzare il programma e misurare i progressi.
- Questo percorso formativo dà diritto a 14 PDU nell'area Power Skills, per mantenere la certificazione PMP o PgMP.



Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 14 apr al 17 apr

- dal 14 apr al 14 apr
- dal 17 apr al 17 apr

dal 5 nov al 6 nov

Milano

dal 25 giu al 26 giu

dal 7 set al 8 set