



TECNICHE DI VENDITA

DESCRIZIONE

Tecniche di vendita è il termine con cui si indica l'insieme delle metodologie classificate e riconoscibili che vengono utilizzate nel corso di una trattativa di vendita allo scopo di ottenere l'esplicito consenso all'acquisto di un prodotto o di un servizio da parte di un potenziale compratore.

PROGRAMMA

- Conoscere l'azienda e i suoi bisogni;
- Identificare i bisogni;
- L'analisi di un cliente complesso: il GRID;
- Costruire un clima di fiducia e di credibilità;
- Identificare lo stile di acquisto del cliente;
- L'analisi del processo decisionale di un gruppo complesso: la DMU;
- La costruzione di argomentazioni strutturate: l'approccio CUB;
- 6 tecniche per concludere una vendita;
- Le trattative difficili: analisi di casi pratici e soluzioni;
- Valutare e dare un seguito alle proprie azioni;
- Casi di insuccesso: soluzioni e proposte;
- Suscitare l'interesse del cliente o prospect.

DESTINATARI

Venditori, agenti e tecnici commerciali

DURATA

16 ore