

TECNICHE DI VENDITA



Codice corso MKV04

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. L'ambito di riferimento è quello del processo negoziale messo in atto da chi svolge professionalmente l'attività di venditore per conto di aziende che si rivolgono ad uno o più mercati di clientela business e consumer.

Obiettivi

- Scoprire i segreti di un approccio consulenziale per gestire trattative articolate e complesse
- Affinare le tecniche di vendita con metodi di negoziazione affermati
- Valutare e anticipare il comportamento di acquirenti esperti
- Sviluppare efficacemente la comunicazione con il cliente
- Resistere alle pressioni del compratore e sostenere l'offerta
- Concludere alle migliori condizioni per massimizzare relazione e redditività

Programma

Conoscere l'azienda e i suoi bisogni

- L'approccio consulenziale per gestire trattative complesse
- La capacità d'ascolto, la chiave per una vendita riuscita
- Utilizzare diversi tipi di domande per identificare i bisogni
- L'analisi di un cliente complesso: il GRID

Stabilire rapidamente una comunicazione di qualità

- Adattare il proprio stile di approccio ai differenti interlocutori
- Costruire un clima di fiducia e di credibilità con atteggiamenti e comportamenti corretti
- Identificare lo stile di acquisto del cliente

Costruire, valorizzare e sostenere la propria offerta

- L'analisi del processo decisionale di un gruppo complesso: la DMU
- La costruzione di argomentazioni strutturate: l'approccio CUB
- Costruire un Piano d'azione per coinvolgere i differenti attori: indecisi, sponsor interni, sfidanti
- Gli strumenti della negoziazione per sostenere e difendere la propria soluzione
- Le migliori tecniche per gestire le obiezioni di un acquirente esperto

Il momento della verità, ovvero come concludere per vendere






- 6 tecniche per concludere una vendita e condurre l'interlocutore ad una decisione
- Consolidare la visita preparando il prossimo incontro
- Un metodo pratico per presentare l'offerta ad un gruppo d'acquisto
- Le trattative difficili: analisi di casi pratici e soluzioni
- Metodi per presentare il prezzo

Il momento della verità, ovvero come concludere per vendere

- Valutare e dare un seguito alle proprie azioni
- Casi di insuccesso: soluzioni e proposte

PER INFORMAZIONI:

WWW.FORM-APP.IT | INFO@FORM-APP.IT | TEL: 059 8635146

	<p><i>Laboratorio pratico: sviluppare comportamenti</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Suscitare l'interesse del cliente o prospect • Analizzare in modo completo i bisogni del cliente • Personalizzare la propria proposta per rafforzare l'impatto sul cliente • Guidare il cliente verso la decisione
Destinatari	Venditori, agenti e tecnici commerciali.
Durata	8 ore
Costo	<p>CON LA RISORSA UMANA, IL CORSO E' GRATUITO PER TUTTE LE AZIENDE ISCRITTE AI FONDI INTERPROFESSIONALI</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">      </div>

PER INFORMAZIONI:

WWW.FORM-APP.IT | INFO@FORM-APP.IT | TEL: 059 8635146