

# MASTER VENDITE

## DATE DEL MASTER

1. **MARTEDÌ 09 APRILE**  
09.00 - 18.00
2. **MARTEDÌ 16 APRILE**  
09.00 - 18.00
3. **MARTEDÌ 23 APRILE**  
9.00 - 18.00
4. **GIOVEDÌ 09 MAGGIO**  
09.00 - 18.00
5. **LUNEDÌ 20 MAGGIO**  
09.00 - 18.00
6. **LUNEDÌ 27 MAGGIO**  
09.00 - 18.00
7. **GIOVEDÌ 06 GIUGNO**  
09.00 - 18.00

## PROGRAMMA

### Atteggiamento vincente e comunicazione persuasiva

- Presentazione Master e definizione obiettivi
- La formazione del venditore moderno
- Gli errori dei principianti e gli errori dei venditori esperti
- L'atteggiamento e la mentalità vincente
- Definire ed individuare il Cliente Target
- Improvvisare? Lo lasciamo ai "vecchi" praticoni della vendita
- Le basi della comunicazione persuasiva
- Le basi della comunicazione persuasiva
- Efficacia ed importanza della comunicazione: due diverse modalità di approccio agli altri
- Utilizzo mirato dei veicoli comunicativi

### Primo contatto e analisi delle motivazioni d'acquisto del cliente

- Progettare il successo a tavolino come veri da Professionisti della vendita
- Preparazioni dello "Schema di Azione" nelle varie fasi della vendita
- Analisi strategica e tattica della trattativa
- I 3 momenti informativi
- L'approccio e le tattiche preliminari
- Primo contatto con clienti potenziali e con clienti abituali: mail, telefono, visita
- Dalla "analisi dei bisogni" alla "Intervista tecnica e negoziale" la allontanano.

### COSTO PER PARTECIPANTE

€1700 + Iva (azienda associata)

€1950 + Iva (azienda non associata)

### Intervista negoziale e tecnica

- L'analisi dei bisogni
- L'intervista negoziale
- La tecnica delle "domande mirate"
- Come avere o capire dal cliente dati basilari come: processi decisionali, offerte in essere dai competitor, reale potenzialità di spesa, ecc.
- Reali motivazioni d'acquisto
- Essere più convincenti e mirati alle vere esigenze e motivazioni del cliente
- Lavoro specifico d'aula per la preparazione di una efficace intervista negoziale

### Comunicare efficacemente se stessi, azienda, prodotti e servizi

- Far percepire l'importanza della propria azienda e del modo di operare
- L'importanza dei "differenziatori" per il confronto con i concorrenti
- Presentare Prodotti e Servizi con gli strumenti più efficaci e più aggiornati possibile
- Utilizzo di Cataloghi, Brochure, Tablet, dimostrazioni
- Presentare Progetti e Soluzioni in maniera convincente
- Le parole che facilitano la vendita e quelle che la allontanano
- Strategia: esprimere, personalizzare, differenziare e proporre soluzioni ad hoc

### Le obiezioni dei clienti

- Il cliente obietta o controbatte: non è un problema, ma una opportunità di vendita seria e professionale
- Come interpretare i dubbi inespressi e le obiezioni nascoste
- Il metodo D.A.R. per la gestione delle obiezioni
- Una strategia "completa e aziendale" per dare le risposte migliori nel modo più deciso e convincente
- La risposta efficace come preparazione alla "chiusura" della vendita

### Preparazione trattativa

- Come preparare offerte e preventivi vincenti: metodi e tecniche
- Strategie per il superamento del blocco psicologico del prezzo
- La gestione efficace della richiesta di sconto
- Trattativa economica conclusiva
- Come e quando "chiudere" la vendita
- Il post-vendita come prevendita
- Esercitazioni e simulazioni pratiche
- Analisi e considerazioni di gruppo

### Per iscriverti:

Puoi [cliccare qui](#)

oppure compilare il **Coupon** sottostante ed inviarlo via Mail a [formazione@api.mn.it](mailto:formazione@api.mn.it)