

PERCORSO AREA VENDITE

Tecniche di vendita e negoziazione

DATE DEL PERCORSO

1° modulo

Mercoledì 18 settembre 09.00 - 18.00
Mercoledì 25 settembre 09.00 - 18.00

2° modulo

Mercoledì 2 ottobre 09.00 - 18.00
Mercoledì 9 ottobre 09.00 - 18.00

3° modulo

Giovedì 24 ottobre 09.00 - 18.00
Mercoledì 30 ottobre 09.00 - 18.00

PROGRAMMA

1° modulo

PRIMO CONTATTO E ANALISI NEGOZIALE DEL CLIENTE

- Analisi delle esigenze dei partecipanti
- Gli errori dei principianti e gli errori dei venditori esperti
- L'atteggiamento e la mentalità vincente
- Definire il Cliente Target e capire i suoi "dolori" e i suoi "desideri"
- La check-list di primo contatto
- Primo contatto con clienti potenziali e abituali
- La "presentazione memorabile": autorevolezza, specializzazione, differenziazione dai concorrenti
- Dalla "analisi dei bisogni" alla "Intervista tecnica e negoziale"
- La tecnica delle "domande mirate": come capire dal cliente dati basilari come: processi decisionali, offerte in essere dai competitor, reale potenzialità di spesa, ecc.
- Capire chi sono e come ragionano le figure chiave
- Individuazione reali motivazioni d'acquisto del cliente
- Individuazione dei motivi che lo spingeranno a comprare da noi e non da altri
- Esercitazioni e simulazioni per il completo apprendimento dell'intervista negoziale

2° modulo

COMUNICARE EFFICACEMENTE, AZIENDA, PRODOTTI, SERVIZI

- Analisi delle esigenze dei partecipanti
- Gli errori dei principianti e gli errori dei venditori esperti
- Eliminare errori classici che portano il cliente a pensare solo al prezzo
- Preparazione di una strategia comunicativa al cliente per fargli capire che sono i nostri prodotti e servizi che gli miglioreranno la vita e il business
- Lo schema vincente per portarlo all'acquisto
- Far percepire l'importanza della nostra azienda e di come possiamo essergli davvero utili
- L'importanza dei "differenziatori" per il confronto con i concorrenti
- Presentare Prodotti e Servizi con gli strumenti più efficaci e più aggiornati possibile (cataloghi, tablet, presentazioni con slide, prove tecniche)
- Le parole che facilitano la vendita e quelle che la allontanano
- Esercitazioni e simulazioni di presentazione servizi e prodotti
- Il cliente obietta o controbatte: non è un problema, ma una opportunità di vendita seria e professionale
- Il metodo D.A.R. per la gestione delle obiezioni
- La proposta economica (cenni)



3° modulo

PRESENTAZIONE DI OFFERTE E PREVENTIVI E TRATTATIVA CONCLUSIVA

- Analisi delle esigenze dei partecipanti
- Gli errori dei principianti e gli errori dei venditori esperti
- Come preparare offerte e preventivi vincenti: metodi e tecniche
- Modalità di proposta dell'offerta: dalla mail al confronto diretto, passando per le videocall
- Trattativa economica conclusiva: la check-list per chiudere positivamente l'accordo (Funnel conclusivo di vendita)
- Gestire con successo le obiezioni del cliente: una strategia "completa e aziendale" per dare le risposte migliori nel modo più deciso e convincente
- Come evitare e gestire la trattativa al prezzo più basso
- Il confronto economico con i concorrenti più economici per il cliente
- Strategie per il superamento del blocco psicologico del prezzo
- La gestione efficace della richiesta di sconto
- Chiudere la vendita
- Esercitazioni e simulazioni di trattativa negoziale

Prima di ogni modulo verranno forniti alcuni materiali teorici, da leggere prima del corso. Ogni modulo prevede simulazioni pratiche su ciascuno dei punti-chiave del corso stesso.

Chi si iscrive all'intero percorso potrà accedere a:

- **2 ore online per verificare l'avanzamento della formazione**
- **1 mese gratuito di MasterLab**

Per iscriverti:

Puoi **clicare qui**

oppure compilare il **Coupon** sottostante ed inviarlo via Mail a **formazione@api.mn.it**

COSTO PER PARTECIPANTE

€1500 + Iva (azienda associata)

€2000 + Iva (azienda non associata)