

# LA VENDITA IN AZIONE

Vendere è facile se sai come farlo. Purtroppo in Italia non esiste una scuola o università mirata a queste competenze, quindi ogni venditore tende ad improvvisare. Apindustria propone un Master in 6 giornate per sviluppare le capacità di comunicazione e vendita dei singoli partecipanti.

PRIMO INCONTRO

**GIOVEDÌ 25 MAGGIO**

09.00 - 18.00



PALAZZO ALPI  
VIA ILARIA ALPI, 4  
MANTOVA



## PROGRAMMA

	1 <sup>^</sup> GIORNATA
<b>Atteggiamento vincente e comunicazione persuasiva</b>	
	2 <sup>^</sup> GIORNATA
<b>Primo contatto e analisi delle motivazioni d'acquisto del cliente</b>	
	3 <sup>^</sup> GIORNATA
<b>Intervista negoziale e tecnica</b>	
	4 <sup>^</sup> GIORNATA
<b>Comunicare se stessi, azienda, prodotti e servizi</b>	
	5 <sup>^</sup> GIORNATA
<b>Le obiezioni dei clienti: una strategia vincente</b>	
	6 <sup>^</sup> GIORNATA
<b>Preparazione dei preventivi efficaci e trattativa economica conclusiva</b>	

RELATORE

**Eros Tugnoli**



Formatore e consulente in materia di comunicazione e vendite.

Autore del blog [www.marketingevendite.it](http://www.marketingevendite.it)

## COSTO PER PARTECIPANTE

€ 1600 + Iva (azienda associata)

€ 1850 + Iva (azienda non associata)

## Per iscriverti:

Puoi **clickare qui**

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

## COUPON DI ISCRIZIONE

AZIENDA ..... REFERENTE .....

ATTIVITÀ .....

TEL ..... FAX ..... EMAIL .....

ISCRIVE N° ..... PARTECIPANTE/I al **Corso "LA VENDITA IN AZIONE"**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE .....

La realizzazione del seminario è subordinata al raggiungimento di un numero minimo di iscritti. Con la compilazione del coupon autorizzo l'utilizzo dei dati indicati in base al Regolamento (UE) 679/2016 ai fini dell'attività associativa di Apindustria.

## DATE DEL MASTER

### 1. GIOVEDÌ 25 MAGGIO

09.00 - 18.00

### 2. MERCOLEDÌ 31 MAGGIO

09.00 - 18.00

### 3. MERCOLEDÌ 07 GIUGNO

09.00 - 18.00

### 4. GIOVEDÌ 15 GIUGNO

09.00 - 18.00

### 5. GIOVEDÌ 22 GIUGNO

09.00 - 18.00

### 6. MERCOLEDÌ 28 GIUGNO

09.00 - 18.00

#### Per iscriverti:

Puoi **clickare qui**, oppure puoi compilare il **Coupon** sottostante ed inviarlo via Mail a **formazione@api.mn.it**

## PROGRAMMA

### 1 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

### 2 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.

### 3 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

### 4 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

### 5 Le obiezioni dei clienti: una strategia vincente

- 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

### 6 Preparazione di preventivi efficaci e trattativa economica conclusa

- 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