

# LA VENDITA IN AZIONE

## STRATEGIE APPLICATE DI VENDITA E NEGOZIAZIONE COMMERCIALE

La vendita oggi è un'attività difficile, l'esperienza ed il buon senso che avete messo in campo da anni non bastano più.

Occorre aggiornare e modificare i propri comportamenti creando nuove modalità di approccio al cliente e strategie innovative di negoziazione. Nel **"Master Vendite 2022: LA VENDITA IN AZIONE"** anche la formazione si aggiorna: meno teoria in aula (saranno forniti documenti e dispense prima, durante e dopo il Master) e più lavoro su casi reali, meno proiezioni di slide e più simulazioni e training operativo, con l'uso di video e filmati didattici.



### PROGRAMMA

<b>ATTEGGIAMENTO VINCENTE E COMUNICAZIONE PERSUASIVA</b>	1 <sup>a</sup> GIORNATA 1* OTTOBRE
<b>PRIMO CONTATTO E "MOTIVAZIONI D'ACQUISTO" DEL CLIENTE</b>	2 <sup>a</sup> GIORNATA 2) OTTOBRE
<b>INTERVISTA NEGOZIALE E TECNICA</b>	3 <sup>a</sup> GIORNATA 3 NOVEMBRE
<b>COMUNICARE SE STESSI, AZIENDA, PRODOTTI, SERVIZI</b>	4 <sup>a</sup> GIORNATA # NOVEMBRE
<b>LE OBIEZIONI DEI CLIENTI: UNA STRATEGIA VINCENTE</b>	5 <sup>a</sup> GIORNATA #& NOVEMBRE
<b>COMUNICARE SE STESSI, AZIENDA, PRODOTTI, SERVIZI</b>	6 <sup>a</sup> GIORNATA \$% NOVEMBRE

#### Per iscriverti:

Puoi [cliccare qui](#)

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

PRIMO INCONTRO

**11 OTTOBRE**  
09.00 - 18.00



APINDUSTRIA MANTOVA

RELATORE

**Eros Tugnoli**   
formatore e consulente specializzato nella formazione dei venditori e in progetti di sviluppo commerciali oltreché nelle aree comunicazione e marketing.

#### COSTO PER PARTECIPANTE

**€1400** + Iva (azienda associata)

**€1600** + Iva (azienda non associata)

### COUPON DI ISCRIZIONE

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

ATTIVITÀ .....

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

ISCRIVE N° ..... PARTECIPANTE/I al **Corso "MASTER VENDITE 2022: LA VENDITA IN AZIONE"**

NOME E COGNOME PARTECIPANTE .....

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.

# PROGRAMMA MASTER VENDITE 2022

## 1<sup>a</sup> sessione

### **ATTEGGIAMENTO VINCENTE E COMUNICAZIONE PERSUASIVA**

#### **MARTEDÌ 18 OTTOBRE**

Presentazione Master e definizione obiettivi  
La formazione del venditore moderno: preparazione, qualità, efficacia  
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" pratici della vendita (di mentalità, non di età)  
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<sup>a</sup> sessione

### **PRIMO CONTATTO E ANALISI DELLE "MOTIVAZIONI D'ACQUISTO" DEL CLIENTE**

#### **GIOVEDÌ 27 OTTOBRE**

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"

## 3<sup>a</sup> sessione

### **INTERVISTA NEGOZIALE E TECNICA**

#### **GIOVEDÌ 03 NOVEMBRE**

L'analisi dei bisogni: bisogni espressi e bisogni latenti  
L'intervista negoziale: domande e richiesta dati "tecnici"  
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.  
Individuazione delle reali motivazioni d'acquisto  
Preparazione di una strategia comunicativa in uscita per 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<sup>a</sup> sessione

### **COMUNICARE EFFICACEMENTE SE STESSI, AZIENDA, PRODOTTI, SERVIZI**

#### **VENERDÌ 11 NOVEMBRE**

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, presentazioni PPOINT  
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<sup>a</sup> sessione

### **LE OBIEZIONI DEI CLIENTI: UNA STRATEGIA VINCENTE**

#### **LUNEDÌ 14 NOVEMBRE**

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<sup>a</sup> sessione

### **PREPARAZIONE DI PREVENTIVI EFFICACI E TRATTATIVA ECONOMICA CONCLUSIVA**

#### **MERCOLEDÌ 23 NOVEMBRE**

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