



Vendite e marketing

La Vendita Negoziabile© Master

Il tema della centralità del cliente, della Digital Commercial Trasformation e il focus sulla relazione, pone nuova luce sul profilo del commerciale. Comprendere meglio il cliente e guadagnare la sua fiducia nel tempo si traduce con la capacità di rimanere e crescere sul mercato di riferimento, seguendo e fidelizzando i propri clienti.

Oggetto del corso è la Vendita Negoziabile©, una tecnica studiata per vendere sia prodotti che servizi in funzione del tipo di cliente con cui si tratta. La sua forza consiste nel mettere il venditore al centro della trattativa grazie al suo approccio analitico ai tre elementi chiave: *venditore, cliente e processo*.



Vendite e marketing

La Vendita Negoziale© Master

INFORMAZIONI

Inizio/fine: 6-7-13-14-27-28 Ottobre, 4-5 Novembre 2021

Formula: 8 sessioni da 4 ore

Orario: 09.00-13.00

Luogo: Corso online, su piattaforma di videoconferenza Microsoft Teams

COSTI

Per i soci: 650,00 €+ iva

Per i non soci: 700,00 €+ iva

Dalla seconda persona iscritta si applica il 10% di sconto sulla quota di partecipazione

DESTINATARI

Responsabili vendite, area manager, export manager, key account, venditori, agenti di commercio.

DOCENTI

Alessandro Fumo: Sales strategist specializzato nel settore della formazione e sviluppo vendite, ha ricoperto i ruoli di agente, area manager e direttore commerciale. Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento, ha esperienze e successi in aree che vanno dalla vendita di servizi (assicurazioni, logistica, informatica) alla vendita di beni durevoli (edilizia) e di largo consumo (abbigliamento, alimentari). Affianca le aziende nella definizione delle strategie di vendita più efficaci a seconda del canale e della tipologia di vendita.

CONTATTI

Viviana Bugatti

+39 055 2707234

viviana.bugatti@confindustriafirenze.it

ALTRE INFO

- Il percorso è finanziabile attraverso l'utilizzo del conto formazione di Fondimpresa e Fondirigenti
- Ad ogni partecipante sarà rilasciato un attestato di partecipazione
- Il percorso formativo può essere realizzato in forma "residenziale"
- Il corso si realizza con un minimo di 6 partecipanti



Vendite e marketing

La Vendita Negoziale© Master

OBIETTIVI

Dotare il venditore delle nozioni strategiche per un approccio metodico e di successo alla vendita ed indicare le tecniche idonee a svolgere la trattativa con efficacia, per sostenere i margini e migliorare il tasso di chiusura, sono i due obiettivi di questo corso.

Il partecipante imparerà, grazie ad un metodo collaudato, a preparare nel dettaglio la vendita, a ridurre l'incertezza della trattativa e a portare il cliente al sì.

Imparerai a:

- presentare il prezzo in maniera efficace e saper resistere alle pressioni sul prezzo,
- gestire con sicurezza la trattativa col cliente
- argomentare efficacemente e a superare le obiezioni del cliente.
- esporre le tue ragioni e argomenti con gli occhi del cliente.

PROGRAMMA

I CONCETTI BASE

1) Il venditore

- La vendita negoziale©: cos'è e i suoi obiettivi
- Il venditore al centro della trattativa
- L'atteggiamento mentale del venditore
- La preparazione è la chiave del successo

2) La comunicazione

- L'importanza delle parole
- La comunicazione efficace con il cliente
- Gli ostacoli alla comunicazione efficace
- Saper dire di no

3) Le situazioni negoziali

- Come fare concessioni
- Il cliente posizione dominante
- La tecnica per valutare la bontà di un accordo



Vendite e marketing

La Vendita Negoziale© Master

IL CLIENTE

4) Il cliente

- Gli stati d'animo
- I ruoli d'acquisto
- Il processo di creazione del valore per il cliente
- I motivi d'acquisto

5) La qualità per il cliente

6) L'acquirente industriale

- Il comportamento d'acquisto dell'acquirente industriale

L'ORGANIZZAZIONE

7) La preparazione

- La preparazione della trattativa
- La gestione del tempo
- La gestione delle priorità
- La definizione degli obiettivi

IL PROCESSO DI VENDITA

8) Il processo

- La vendita in senso lato
- La vendita in senso stretto: la trattativa.
- La trattativa per fasi: A.I.A.C.S.© e relativi vantaggi
- La fase di riflessione
- La valutazione dei risultati

9) La fase di contatto col cliente

- Contattare la persona giusta
- La telefonata
- I fattori critici della telefonata
- Le tecniche per fare una telefonata efficace



Vendite e marketing

La Vendita Negoziale© Master

10) La videochiamata

- Le 4 trappole da evitare
- Le opportunità della videochiamata
- Regole per massimizzarne l'efficacia

11) La trattativa A.I.A.C.S.©

- L'approccio
- L'intervista: cos'è e il suo scopo
- La tecnica delle domande
- L'uso delle domande per guidare la trattativa
- Cos'è una domanda chiave e le sue caratteristiche
- Come costruire una domanda chiave

12) L'argomentazione e la conclusione

- L'importanza di saper argomentare la proposta al cliente
- Come fare una argomentazione efficace
- L'importanza di essere creativi
- Tecniche per favorire la conclusione

13) Le obiezioni del cliente

- Cosa sono le obiezioni
- Perché sono utili
- Come trasformare le obiezioni in preziose alleate
- Come ridurle al minimo: la preparazione
- Tecniche per gestirle
- Il campo minato©

14) Il prezzo

- Come e quando parlare di prezzo
- La presentazione efficace del prezzo
- La gestione delle obiezioni sul prezzo

15) Casi concreti e simulazioni

Se sei interessato all'argomento e vuoi realizzare questo corso in azienda scrivi a info@cosefi.it, il nostro team di esperti ti ricontatterà per progettare un training personalizzato e studiato appositamente per la tua organizzazione.