

RIFONDARE LA VENDITA: Come cambiare la vendita nei momenti di recessione

Obiettivi del corso

Miglioramento sostanziale delle proprie prestazioni di vendita:

- Valorizzare le proprie esperienze e capacità maturate sul “campo”;
- acquisire le strutture logiche di vendita (metodologie) e abbinarle al proprio intuito;
- acquisire la consapevolezza dei propri punti di debolezza nella gestione del cliente nelle varie fasi della vendita (abitudine errate, mai modificate).

Contenuti

- Il **processo decisionale dell'acquirente** (la scala delle resistenze inconsce e consce).
- “Formula” dell'adozione.
- Come **interessare il Cliente** al tuo prodotto/servizio/azienda; benefici o prodotti?
- Come **presentare la propria offerta** orientandoci al Cliente.
- I **veri bisogni** del Cliente (manifesti e latenti): come individuare la **vera esigenza** del Cliente.
- Ragione o sentimento? Come discernere i due aspetti.
- 10 categorie di **obiezioni**: riconoscerle è già un passo avanti per gestirle.
- Alcuni **metodi efficaci** per gestire le obiezioni.
- Il peso del **prezzo** nella vendita: è possibile gestirlo?
- Come preparare la “**chiusura**” (trattativa finale).
- La **contrattazione**:
 - come superare “la resistenza finale” all'acquisto”
 - come riconoscere le resistenze illogiche (emotive) e logiche (razionali) del Cliente;
 - lo Stile da adottare.
- **4 fattori chiave** per un venditore: il quadrilatero V.A.M.S.
- Costruiamo insieme il processo di vendita: i **16 principi psicologici** della vendita
- Esercitazioni globale (tutto il processo di vendita).
- Check list: **autoanalisi** dei propri punti di forza e debolezza dopo ogni appuntamento.

Metodologia didattica

Il nostro stile è caratterizzato da una forte interazione fra i partecipanti, al fine di creare un clima partecipativo e coinvolgente.

Saranno utilizzate molte tecniche, tra le quali gruppi di lavoro, casi aziendali, esercitazioni pratiche.

Durata e articolazione del corso
3 sessioni di 8 ore ciascuna con cadenza settimanale