

TECNICHE VENDITA

Contesto:

Il Mercato ha bisogno di venditori e negoziatori capaci e preparati, l'evoluzione della domanda e offerta e il contesto competitivo hanno cambiato le relazioni di filiera e le imprese hanno sempre più spazio ampliando il proprio ruolo nella catena del valore. Occorre potenziare le capacità di vendita e negoziazione per il successo nell'attività di vendita.

Obiettivi:

- Diventare negoziatori, saper creare un piano di trattativa, essere realmente competitivi e vincenti nell'attività di vendita. Implementare e potenziare le competenze di un professionista della vendita, le capacità di creare e sviluppare il portafoglio clienti, acquisire nuovi clienti

Destinatari:

- Direttori e Responsabili Commerciali
- Direttori e Responsabili Vendite
- Capi area, Area Manager
- Direttori di catene distributive nel retail
- Key account

Durata:

24 ore

Programma:

- Tecniche di vendita, sviluppo delle capacità di vendita e capacità di migliorare i rapporti con il cliente
- Tecniche di utilizzo del telefono inbound e outbound
- Tecniche di contatto e di approccio al cliente in situazioni di complessità
- Tecniche di contatto del cliente e di penetrazione all'interno di centri d'acquisto
- Tecniche e strategie di negoziazione e gestione dei conflitti
- Evoluzione del concetto di vendita e analisi del valore
- Il cliente comunica, l'ascolto attivo come elemento essenziale per vendere
- Analisi comportamentale del cliente
- Come reagire alle obiezioni nella vendita
- La ristrutturazione delle obiezioni come argomento di vendita
- Tecniche avanzate di chiusura della trattativa di vendita - TD4P e TDS
- Auto analisi del profilo - Che venditore sei?
- La soglia di abbandono - Perché i clienti ci lasciano?
- Tecniche di gestione del reclamo
- Negoziare - Le regole del negoziato
- Esclusione della routine nella negoziazione
- I tre pilastri della negoziazione B.A.T.N.A. - Z.O.P.A. e Prezzo di riserva
- Il percorso di vendita nella fase decisionale e nelle fasi operative
- Il processo di acquisto nelle vendite complesse
- Definire ed attuare la strategia di negoziazione
- I differenziali e la psicologia decisionale
- Vendere di più e trovare sempre la giusta auto motivazione M.I.C.