

Tecniche di vendita

Durata	24 h
A chi è rivolto	Il corso è rivolto a chi è all'inizio della propria carriera commerciale: <ul style="list-style-type: none">• Venditori• Agenti e tecnici commerciali
Prerequisiti	Nessuna
Obiettivi	Al termine del corso il partecipante sarà in grado di: <ul style="list-style-type: none">• Seguire le tappe del processo di vendita• Preparare una vendita: definire gli obiettivi e organizzare la visita• Utilizzare le tecniche più adatte nei diversi momenti della negoziazione• Comunicare efficacemente per gestire al meglio la relazione col cliente• Negoziare e concludere con successo la vendita
Programma	<p>Conoscere il proprio mercato</p> <ul style="list-style-type: none">• Conoscere l'evoluzione del mercato• Conoscere i bisogni del cliente• Analisi della concorrenza <p>Organizzare la propria azione di vendita</p> <ul style="list-style-type: none">• Piani di prospezione, piani di zona• Gestione ottimale del proprio tempo <p>Applicare le regole di una comunicazione efficace</p> <ul style="list-style-type: none">• Ostacoli nella comunicazione• Forme della comunicazione• Capire e farsi capire• Empatia e ascolto <p>Padroneggiare gli strumenti di dialogo con il cliente</p> <ul style="list-style-type: none">• Tecniche di intervista• Arte del silenzio• Metodi per riformulare la domanda o il concetto• Scelta delle parole <p>Utilizzare un filo conduttore per dirigere la vendita</p> <ul style="list-style-type: none">• Un metodo affermato: le 6C della vendita:<ul style="list-style-type: none">○ Commitment○ Confidence○ Consideration fro others○ Communication○ Competence○ Competitiveness• Una necessità: procedere per gradi <p>Preparare una visita</p> <ul style="list-style-type: none">• Informazioni da raccogliere, strumenti da prevedere• Costruire l'obiettivo della visita

Stabilire un contatto positivo con il cliente

- Le regole del 4 per 20
- Presentare se stessi e la propria società
- L'apertura del dialogo

Far parlare il cliente

- Informazioni da scoprire
- Domande da porre
- Tecniche per condurre il primo colloquio

Strutturare e adattare le proprie argomentazioni

- Che cosa è un'argomentazione di vendita
- Il metodo per costruire un'argomentazione
- Scelta delle argomentazioni
- Ricerca dell'adesione

Presentare il prezzo

- Il prezzo: questo sconosciuto
- Quando parlare di prezzi
- Tecniche per presentare il prezzo

Gestire le obiezioni del cliente

- 8 tecniche per trattare l'obiezione
- La ripresa del dialogo dopo l'obiezione
- Come ribattere alle obiezioni più frequenti

Concludere per vendere

- Il "semaforo verde" della conclusione
- 4 tecniche per concludere
- Come terminare un incontro
- Cosa fare in caso di insuccesso

Preparare la visita successiva

- "Vendere" la prossima visita
- Fidelizzare i propri clienti

Utilizzare il telefono come strumento di vendita

- Specificità della comunicazione telefonica
- Diversi usi del telefono: prendere un appuntamento, rilanciare un'offerta, fidelizzare, ottenere delle informazioni

Metodologia

La formazione è basata su brevi momenti di presentazione frontale seguiti da una discussione semi-strutturata e propone un'esperienza volta ad allenarsi sui temi del corso. I temi di discussione vengono proposti a partire da casi realistici, oppure da casi effettivi portati dai discenti, attraverso i quali vengono introdotti e consolidati gli strumenti operativi e le migliori prassi.