

TECNICHE AVANZATE DI VENDITA (2GG)

Obiettivi del corso:

Perfezionare il proprio stile personale di vendita acquisito nel corso degli anni di esperienza e utilizzare le più moderne tecniche per raggiungere i propri budget di vendita anche con i Clienti più difficili.

Metodologia didattica:

Si tratta di una metodologia di formazione interattiva e dinamica, metodologia esperienziale.

Non si può trasmettere l'azione che attraverso dei "laboratori / palestre" che coniughino dinamiche di gruppo e lavori individuali sulla "vita professionale reale": i partecipanti al corso di formazione non ascoltano e basta, devono lavorare attivamente.

Questi laboratori devono essere al servizio di ogni partecipante: aiutarlo a formulare i suoi obiettivi di crescita, metterlo in una posizione attiva per apprendere "sulla sua pelle", aiutarlo a partire dalla sua esperienza a tornare sull'esperienza stessa e a formulare il suo piano d'azione.

I nostri metodi didattici ci permettono di ottenere un'acquisizione più rapida del sapere, una maggiore memorizzazione e soprattutto una motivazione accresciuta dall'attuazione pratica sul campo.

La metodologia di formazione interattiva e basata su casi pratici tratti dalle specifiche realtà aziendali, è in grado di assicurare il cambiamento dei comportamenti di lavoro.

L'adattamento delle regole base ad ogni realtà personale ed aziendale, facilita l'inserimento sui comportamenti che ciascuno adotta. Lo stile di animazione è vivace e partecipativo con molti esercizi pratici e tecniche facili da usare immediatamente.

Argomenti del corso:

TECNICHE AVANZATE DI VENDITA (2gg)

- ✂ La comunicazione interpersonale e la negoziazione;
- ✂ La persuasione e le capacità oratorie;
- ✂ Il coinvolgimento degli interlocutori e la motivazione ad essere ascoltati;
- ✂ L'applicazione della PNL (Programmazione Neuro Linguistica) nell'ambito della vendita;
- ✂ Utilizzare i diversi registri sensoriali;
- ✂ L'integrazione dei vari stili negoziali per adattarsi all'interlocutore e al contesto;
- ✂ Il riconoscimento dello stile del proprio interlocutore: come avvalersene in modo vantaggioso;
- ✂ Le tecniche e le tattiche negoziali di maggiore successo;

- ✧ Arricchire le proprie competenze per diventare un consulente ad alta performance;
 - ✧ Lo studio delle opzioni disponibili;
 - ✧ Gestire le proposte e le reazioni del Cliente;
 - ✧ L'appianamento delle possibili controversie;
 - ✧ Il value selling (vendere valore): comprendere il concetto di valore aggiunto per il Cliente e i meccanismi di valorizzazione ad esso connessi;
 - ✧ Difendere con successo la propria offerta rispetto a quella della concorrenza;
 - ✧ Dalla vendita per il fatturato alla vendita per il margine;
 - ✧ La vendita up selling: come fare per proporre con successo servizi a maggiore valore;
 - ✧ La vendita cross selling: sviluppare il portafoglio servizi attivati dal Cliente;
 - ✧ Il Piano Personale di Miglioramento: costruire un piano d'azione concreto per lavorare sulle proprie aree di miglioramento individuate durante il corso di formazione:
 - cosa voglio continuare a fare?
 - cosa voglio evitare?
 - cosa voglio iniziare a fare?
-