



Formazione pratica alla vendita e alla negoziazione

COS'È

Un percorso per padroneggiare le tecniche di vendita e negoziazione con ogni tipologia di cliente

OBIETTIVI

Fare acquisire ai partecipanti le capacità di:

- capire meglio le esigenze e le motivazioni d'acquisto del cliente
- analizzare fabbisogni e desideri del cliente
- spostare le convinzioni dei clienti e spingere alla vendita
- porre domande, argomentare, rispondere alle obiezioni per chiudere con successo la vendita
- gestire la fase di negoziazione avendo sempre ben chiari i margini

A CHI È RIVOLTO

Venditori e agenti commerciali

CONTENUTI

L'impatto del venditore nel processo d'acquisto

Cosa compone l'offerta commerciale: il prodotto e oltre

Le motivazioni d'acquisto del cliente

Le sfere di potere del venditore e del cliente

Comunicare per vendere

Forme e ostacoli della comunicazione

Tecniche di ascolto attivo

Il ruolo dell'empatia nella vendita

Tecniche di intervista

Riformulare domande e concetti

Le parole più "giuste"

Il momento del contatto con il cliente

Presentare se stessi e la propria società

Aprire il dialogo

L'importanza di arrivare preparati

Far parlare il cliente

La tecnica delle domande

Le informazioni utili

Trucchi per condurre il primo colloquio

Costruire e gestire un'argomentazione di vendita

La scelta dell'argomentazione più adatta al contesto e al cliente

Cercare l'adesione del cliente

Il prezzo: come presentarlo

Quando parlare di prezzi e come presentarli

Le obiezioni del cliente: come gestirle

Le tecniche per gestire le obiezioni più frequenti

Come gestire l'obiezione "è troppo caro"

Identificare le motivazioni nascoste dietro l'obiezione

La negoziazione commerciale

Arrivare preparati: fissare gli obiettivi e i punti minimi

Una contropartita per ogni concessione

Difendere sempre i margini aziendali

La chiusura della vendita

Le tecniche per chiudere

Come concludere l'incontro e preparare la visita successiva

Come gestire i casi di insuccesso

Metodologie

Il corso è caratterizzato da metodologie pratiche quali allenamenti, role play, esercitazioni tarate sulla realtà dei partecipanti.

DURATA

2 Giorni

PER INFORMAZIONI

info@risorsauomo.it

Tel: 02 3452661

