



# VENDITA E GESTIONE DELL'AREA COMMERCIALE

## COS'È

In un'epoca in cui assistiamo a cambiamenti radicali, che impattano sul mercato e causano enormi stravolgimenti, la necessità primaria è quella di imparare a cambiare sapendo essere competitivi. Il venditore oggi deve sapere come adattarsi al cambiamento continuo andando incontro alle esigenze del cliente, generando la domanda attraverso un approccio "pull".

## OBIETTIVI

Il percorso si prefigge i seguenti obiettivi:

- Individuare le attività, i beni e i servizi a valore
- Applicare uno stile di vendita su misura rispetto a ciò che cerca il cliente
- Sviluppare, con casi pratici e un forte allenamento, efficaci metodi di vendita

## A CHI È RIVOLTO

Venditori, agenti, key account manager, responsabili di grandi clienti, sviluppatori e chiunque svolge un'attività commerciale che voglia sopravvivere in maniera competitiva nella realtà odierna.

## CONTENUTI

### Una panoramica del cambiamento: mercato e cliente nell'era 4.0

Cosa cerca il cliente oggi? Non più commodity

Approccio al cliente nuovo

Saper gestire le proprie risorse e il proprio tempo

Adattare il proprio stile di vendita a ciò che cerca il cliente, guidandolo verso la nostra soluzione

Come sviluppare la propensione al rischio: il venditore sa osare e provocare

Come sviluppare nel cliente una visione diversa del proprio business: il venditore è creativo, ha idee innovative e sa comunicarle nel modo giusto

I principali step dell'arte della vendita: creare cultura, prendere decisioni nette, rischiare

Mantenere sempre il controllo della situazione

Casi e applicazioni pratiche

### La gestione dell'area commerciale

Analizzare le informazioni – Analisi ABC

Clienti ad alto potenziale e clienti a basso potenziale

Analizzare la peculiarità della propria offerta di prodotti

Rapportare la potenzialità al fatturato sviluppato dai clienti e dai distributori attivi

Classificare e selezionare i propri clienti e la rete per determinare le azioni di gestione e di sviluppo

Costruzione del piano operativo

Priorità dei problemi

**DURATA**

2 Giorni

**PER INFORMAZIONI**

**[info@risorsauomo.it](mailto:info@risorsauomo.it)**

**Tel: 02 3452661**