



**Corso di
VENDITA E GESTIONE
DELL'AREA COMMERCIALE**

IL CORSO

DI COSA SI TRATTA



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 rimanendo competitivi. Il venditore oggi deve sapere come adattarsi al cambiamento continuo andando incontro alle esigenze del cliente, generando la domanda attraverso un approccio "pull".

GLI 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

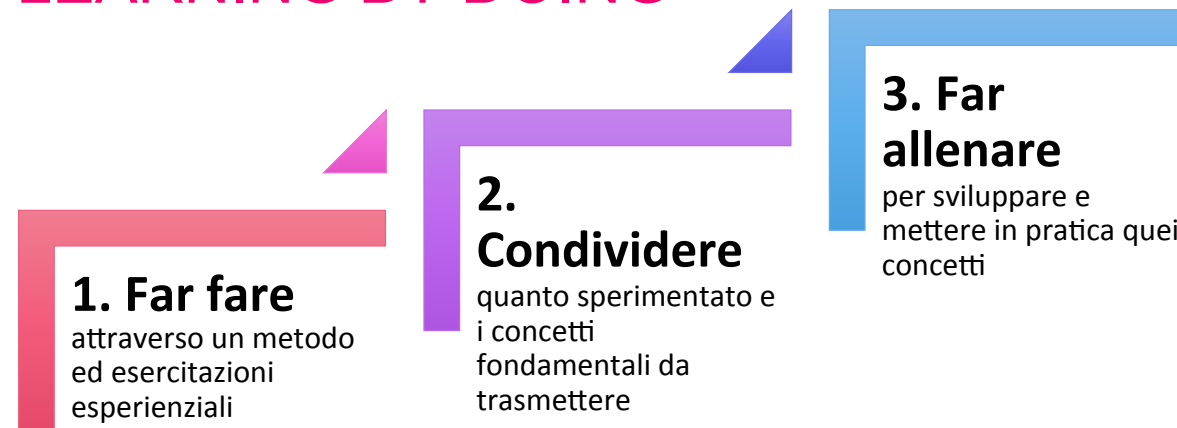


Venditori, agenti, key account manager, responsabili di grandi clienti, sviluppatori e chiunque svolga un'attività commerciale che voglia sopravvivere in maniera competitiva nella realtà odierna.

COSA CI DISTINGUE

Ci avvaliamo di una metodologia che fa uso preponderante di attività pratiche. I principi cardine del corso verranno trasmessi partendo da esercitazioni e **prese di consapevolezza** dei partecipanti. In ottica **learning by doing**, il corso ha come obiettivo primario quello di creare engagement e motivazione nei partecipanti per favorire l'apprendimento e il trasferimento delle competenze. L'aula diventa così un'occasione unica per **allenare le competenze** acquisite.

LEARNING BY DOING



GAMIFICATION,
VIDEO,
ESERCITAZIONI



CONDIVISIONE,
STUDIO DI CASI E
AUTOCASI



LAVORI
INDIVIDUALI E
STORYTELLING



LAVORI DI
GRUPPO



ESERCITAZIONI E
ALLENAMENTI
PRATICI

I CONTENUTI (1)

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



I CONTENUTI (2)

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

INFO E CONTATTI

DURATA



IN PRESENZA: 2 giornate

ONLINE: 4 incontri da 3 ore l'uno, dalle 17:30 alle 20:30

QUOTA DI PARTECIPAZIONE



IN PRESENZA: Euro 650,00 + IVA (singola iscrizione)

Euro 490,00 + IVA (iscrizioni multiple)

ONLINE: Euro 490,00 + IVA (singola iscrizione)

Euro 390,00 + IVA (iscrizioni multiple)

Per ricevere informazioni
sul corso



h.mannella@risorsauomo.it



Risorsa Uomo Srl
Via Medardo Rosso, 15 – 20159 Milano
(+39) 02 345 2661 - info@risorsauomo.it

risorsauomo.it