



Formazione pratica alla **VENDITA E NEGOZIAZIONE**

IL CORSO



DI COSA SI TRATTA

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

GLI OBIETTIVI

Fare acquisire ai partecipanti le capacità di:

- comprendere al 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



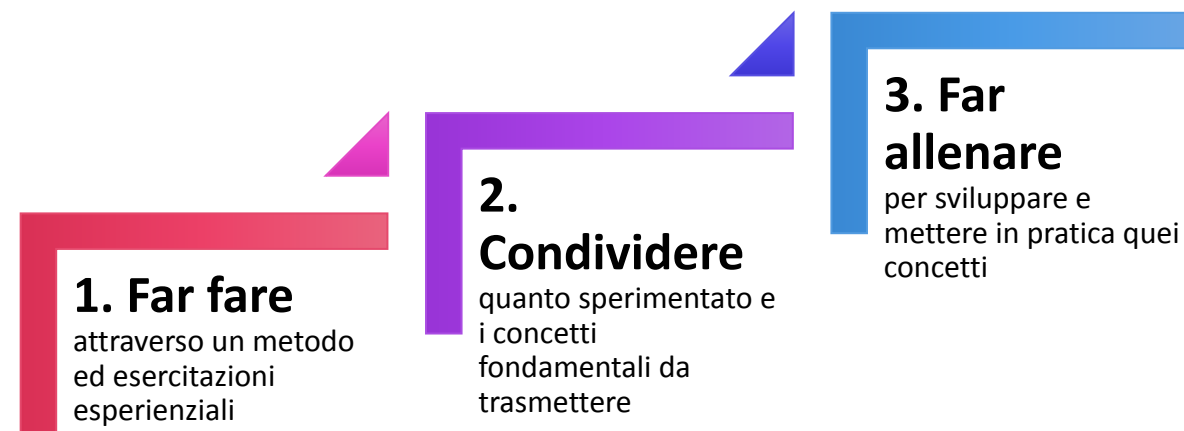
A CHI È RIVOLTO

Venditori e agenti commerciali

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.

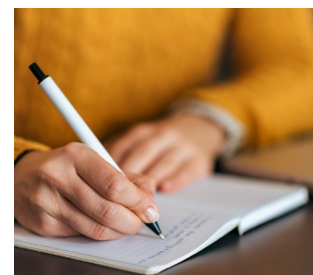
LEARNING BY DOING



GAMIFICATION,
VIDEO,
ESERCITAZIONI



CONDIVISIONE,
STUDIO DI CASI E
AUTOCASI



LAVORI
INDIVIDUALI E
STORYTELLING



LAVORI DI
GRUPPO



ESERCITAZIONI E
ALLENAMENTI
PRATICI

I CONTENUTI (1)

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

I CONTENUTI (2)



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

I CONTENUTI (3)

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

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