Le Vendite Complesse

La vendita complessa richiede capacità di selezione, sistematizzazione e analisi dei dati; pianificazione della strategia per migliorare la posizione presso i diversi interlocutori, ricerca delle modalità per aumentare le probabilità di concludere anche nelle situazioni più difficili.Il corso fornisce le competenze necessarie a guidare con successo la vendita quando l'organizzazione-cliente è complessa, il processo decisionale di acquisto è multiplo e gli attori non sempre sono noti.Sono analizzate le strategie da poter utilizzare nelle diverse situazioni di vendita e gli obiettivi da raggiungere con i vari interlocutori al fine entrare sul cliente e costruire il consenso sulla propria offerta. Il corso, permette di operare in "Action Learning" costruendo in aula percorsi di sviluppo dell'attività commerciale, applicabili alla propria realtà di lavoro.

Agenda (2 giorni + 1 giorno follow up dopo un mese)

Introduzione: differenze fra vendita semplice e vendita complessa.

Analisi del processo decisionale d'acquisto del cliente "strutturato".

Le tre aree su cui intervenire: area informativa, area del bisogno e area del potere.

L'analisi preliminare sul cliente: ricerca delle fonti informative.

Strategia di ingresso sul cliente: la presentazione della propria azienda e l'impatto professionale sul nuovo cliente.

L'area dei bisogni: la tecnica Spin e le strategie di sviluppo del problema.

Il processo decisionale del cliente: definire gli attori del processo e le modalità di presa della decisione.

Come influenzare il processo decisionale: valutare le alternative e riposizionarsi rispetto alla concorrenza.

Strategie e tecniche per fare esplicitare i dubbi e modalità di gestione.

La gestione dello sponsor aziendale: come farsi rappresentare all'interno dell'azienda dallo sponsor.

La gestione del prezzo: differenziazione e valorizzazione dell'offerta.

Post vendita e attività di fidelizzazione del cliente.

Follow up

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

costruire la mappa decisionale del cliente allo scopo di potersi focalizzare sulle persone giuste
valutare le singole fasi del processo decisionale del cliente stabilendo la strategia più idonea in ciascuno stadio del processo
aiutare il cliente nella scelta influenzando i criteri decisionali.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Venditori senior.

Prerequisiti

Esperienza nella vendita semplice.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.790,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:
10% sulla seconda
40% sulla terza
80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Reiss Romoli 2025

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2025