

Strategie e tecniche di vendita per il mercato Business

Il corso si propone di sviluppare il capitale delle competenze professionali del venditore business. Dall'analisi del ruolo del venditore/consulente si passa all'articolazione del processo di vendita ed alle specificità della vendita complessa. Il corso è rivolto a venditori business da poco nel ruolo che sentano l'esigenza di contestualizzare e sistematizzare l'esperienza di vendita verso il mercato business. Le giornate d'aula saranno organizzate con una modalità interattiva. I temi indicati saranno analizzati proponendo anche simulazioni di contesti lavorativi durante i quali si osserverà la capacità di far leva sugli elementi chiave dell'offerta utilizzando le tecniche e le metodologie di vendita proposte.

Agenda (3 giorni)

L'evoluzione del ruolo del venditore ed i cambiamenti nelle politiche di vendita.

I fattori che influenzano il raggiungimento dei risultati di vendita.

Fasi della vendita classica e tattiche coerenti.

La vendita complessa, vendere "Soluzioni e Valore per il Cliente".

Il processo d'acquisto del cliente.

Strategie di vendita: il gruppo decisionale d'acquisto e le strategie di ingresso.

Fasi del processo d'acquisto: riconoscimento delle esigenze.

Lo sviluppo delle capacità di proposizione.

Costruire la "Visione d'acquisto": la vendita dell'idea.

Fasi del processo d'acquisto: valutazione delle alternative.

Strategie competitive, differenziazione e vulnerabilità.

La Pianificazione delle Vendite e la programmazione delle attività di vendita.

Le strategie di sviluppo del cliente.

Il piano d'azione: obiettivi e metodologie.

La posizione iniziale ed i sei elementi chiave del metodo.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

affinare le capacità di sviluppare la vendita diversificando l'approccio in funzione della potenzialità del cliente
sviluppare la capacità di convincimento, di finalizzazione e chiusura della trattativa
sviluppare le tecniche di pianificazione del tempo, delle attività di vendita e della strategia sul cliente.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Venditori con qualche anno di esperienza che si apprestano a lavorare nel mercato business.

Prerequisiti

Nessuno.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.640,00 € (+ 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

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 2024