



Corso "Tecniche di vendita"

Martedì 14/06/2016 ad ore 09.00

Cod. MAR03

Assoservizi ti invita a partecipare al **Corso "Tecniche di vendita"** che si terrà il giorno **martedì 14 giugno 2016** con inizio ad ore **09.00** presso:

Palazzo Stella, Trento

OBIETTIVI DEL CORSO

Il corso ha l'obiettivo di trasmettere tecniche utili alla vendita e di negoziazione per sviluppare un approccio consulenziale alla vendita, anche in trattative complesse. Vengono approfonditi gli strumenti indispensabili per analizzare i reali bisogni del cliente, pianificare la vendita, eccellere nell'aspetto relazionale, anticipare o gestire le obiezioni e chiudere la trattativa. 7 passi, un metodo.

CONTENUTI DEL CORSO

- **YOU ARE MY PURPOSE: Trovare nuovi clienti.** Identificare in modo efficace il cliente è il primo passo per la costruzione di una solida ed equilibrata pipeline e il raggiungimento degli obiettivi attraverso le attività cruciali.
- **EMPATHY FIRST: Affinare le abilità durante i contatti iniziali per rendersi indimenticabili agli occhi altrui.** Creare fin dai primi istanti condizioni favorevoli per la costruzione del rapporto fiduciario è fondamentale per gettare le basi di una collaborazione proficua e duratura.
- **SEARCHING FOR NEEDS (pains) AND PLEASURE. L'analisi dei bisogni: investire il proprio tempo con le persone giuste, per giungere a decisioni positive.** Cuore di ogni processo di vendita, è il momento nel quale si esplora il mondo che ha in mente il cliente. Richiede abilità nel porre le domande e un ascolto attento e preciso: chi domanda comanda. È qui che il venditore pone le sue basi per la vendita vincente.
- **INTERESTS MATCHING. Dimostrare che il nostro prodotto è proprio ciò che avevano in mente.** Le informazioni raccolte su Persone, Interessi, Criteri e Opzioni prendono vita e danno forma alla soluzione ideale per le esigenze del cliente.
- **BRIDGING TO YES. Gestire, sciogliere, aggirare le obiezioni.** Le obiezioni sono fisiologiche e spesso sono l'ARIA di una buona decisione di acquisto.
- **US IS YOU AND ME. Raggiungere l'accordo.** Fase spesso troppo celebrata e molto trascurata. È il punto di partenza per evitare i recessi post-acquisto, consolidare la relazione, sorprendere e fidelizzare il cliente.
- **YES, AND THEN. Il post vendita: l'inizio di una nuova vendita.**

METODOLOGIA DIDATTICA

Test di autovalutazione abilità del venditore, proposta di metodologia e strumenti, business case su programmazione vendite, role play processo vendita, lavoro di gruppo su obiezioni ricorrenti, feedback individuali e di gruppo.

DURATA E ORARI

14 giugno 2016, ore 09.00- 18.00, durata 8 ore

Modalità di iscrizione

Costi

€185,00 + IVA per associati Confindustria Trento

€230,00 + IVA per non associati Confindustria Trento .

Per informazioni

Assoservizi

Via Degasperi 77

38123 Trento TN

Tel. 0461 935050

Fax 0461 390127