



destinatari

**Venditori, agenti e
tecnici commerciali.**

durata

16 ore

TECNICHE DI VENDITA

descrizione

Tecniche di vendita è il termine con cui si indica l'insieme delle metodologie classificate e riconoscibili che vengono utilizzate nel corso di una trattativa di vendita allo scopo di ottenere l'esplicito consenso all'acquisto di un prodotto o di un servizio da parte di un potenziale compratore.

obiettivi

Scoprire i segreti di un approccio consulenziale per gestire trattative articolate e complesse, affinare le tecniche di vendita con metodi di negoziazione affermati, sviluppare efficacemente la comunicazione con il cliente, resistere alle pressioni del compratore e sostenere l'offerta, concludere alle migliori condizioni per massimizzare la relazione.

programma

Conoscere l'azienda e i suoi bisogni:

- Identificare i bisogni
- L'analisi di un cliente complesso: il GRID.

Stabilire rapidamente una comunicazione di qualità:

- Costruire un clima di fiducia e di credibilità
- Identificare lo stile di acquisto del cliente.

Costruire, valorizzare e sostenere la propria offerta:

- L'analisi del processo decisionale di un gruppo complesso: la DMU
- La costruzione di argomentazioni strutturate: l'approccio CUB.

Come concludere per vendere:

- 6 tecniche per concludere una vendita
- Le trattative difficili: analisi di casi pratici e soluzioni
- Valutare e dare un seguito alle proprie azioni
- Casi di insuccesso: soluzioni e proposte.

Laboratorio pratico-sviluppare comportamenti:

- Suscitare l'interesse del cliente o prospect
- Guidare il cliente verso la decisione.