

PERCORSO PRATICO
PER MANAGER DELLE VENDITE



ALLENATI TUOI TALENTI

BERGAMO, FEBBRAIO 2019 - NOVEMBRE 2019

Il manager delle vendite è **come un allenatore** che per vincere la partita ha bisogno di giocatori all'altezza della sfida.

COME FUNZIONA?

"Allena i tuoi talenti" è **un percorso su misura per manager che hanno poco tempo**, ma vogliono scoprire metodi pratici per "coltivare" i propri venditori perché lo aiutino a raggiungere i risultati attesi.

4 ORE

Seminari dove apprendere e sperimentare in modo veloce e concreto metodi applicativi, da mettere in pratica subito.

2 ORE

Pillole formative ovvero spunti pratici di "allenamento".

IL METODO

- I seminari e le pillole sono basati su casi ed esercitazioni pratiche.
- Dove possibile, **vengono condivisi materiali di lavoro** (schede Word, file Excel, ecc.) da adattare alle proprie esigenze e usare subito.
- La teoria sottostante ad ogni argomento **viene solo accennata***

80% PRATICA

20% TEORIA

**con rimandi a letture individuali per chi avrà voglia di approfondire il tema, quando ne avrà il tempo.*

DOCENTE

dott.ssa Cristina Mariani

SEDE ATTIVITÀ

Servizi Confindustria Bergamo
Via Madonna della Neve 27 - Bergamo

ALLENA UNA SQUADRA VINCENTE

Come dirigere e far lavorare al meglio i collaboratori.
Seminari di mezza giornata *dalle ore 14.00 alle ore 18.00*



BACK TO BASICS

15 Febbraio 2019

La telefonata e l'incontro di vendita

Come rispondere all'obiezione di prezzo ("è troppo caro!")

Relazione prezzo/valore e valore del prodotto (la tabellina CVB)



COMUNICARE!

8 Marzo 2019

Email commerciali

Scrivere per vendere: le 10 regole del business writing

Preventivi e offerte efficaci



FAST & FURIOUS

5 Aprile 2019

Il "discorso dell'ascensore", oltre lo "spiegone"

La fiera: prepara le persone

La fiera: organizza i materiali



COACH

10 Maggio 2019

Il venditore è motivato? Il colloquio periodico capo-collaboratore

Il venditore è capace di vendere?

Gli obiettivi di vendita (KPI qualitativi e quantitativi) - cenni



9, 18, 36 BUCHE

7 Giugno 2019

Come gestire i listini prezzi: impianto, frequenza di revisione, ecc.

Offerte speciali: il punto di pareggio

Se e quando accordare lo sconto



IL FERRO GIUSTO

5 Luglio 2019

Gli attrezzi: scale sconti, griglie di entrata, condizioni commerciali

Scelte di pricing (accorpate o scorporare voci di prezzo, ecc.)



VENDITE 4.0

13 Settembre 2019

Il CRM: da burocrazia a strumento

Strumenti innovativi di marketing: la Buyer Persona (cenni)

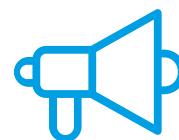


CUSTOMER JOURNEY

11 Ottobre 2019

Intelligenza emotiva per entrare in relazione con clienti e venditori

Strumenti innovativi di marketing: CX e Journey Mapping (cenni)



IL WEB PER LA VENDITA

15 Novembre 2019

Web & social: i clienti sono qui

La competitive intelligence online

IL CAPO SI ALLENA

"Pillole formative" di 2 ore, in orario preserale, dalle 17.00 alle 19.00. Niente teoria, solo spunti pratici e allenamento.

LA GESTIONE DEI RECLAMI 18 Marzo 2019

Gestire i reclami senza reprimerli e trasformare il cliente in sponsor. Simulazione di 3 reclami

IL FOLLOW UP DELLA FIERA 29 Aprile 2019

Il *follow up* della fiera: cosa fare il giorno dopo, un mese dopo, 6 mesi dopo

LA RIUNIONE DI VENDITA 17 Giugno 2019

La riunione periodica di vendita: i diversi format, pro e contro. Simulazione di una riunione

TIME MANAGEMENT 23 Settembre 2019

Time management per il commerciale: spunti pratici e *best practice*

TECNICO O VENDITORE? 28 Ottobre 2019

Tecnico o venditore? Come potenziare la sensibilità commerciale dei tecnici. Caso aziendale e discussione

Per info contattare:

Servizi Confindustria Bergamo Srl



 Dott.ssa Simona Capitanio
 035 224168 - int. 4 (h 8.30/12.30)
 s.capitanio@serviziconfindustria.it