

Come fare il responsabile vendite?

Strumenti e tecniche utili ad aumentare il successo delle trattative con i clienti

Questo percorso formativo, prettamente pratico e accompagnato da 3 docenti esperti del settore, permetterà ai partecipanti di analizzare tutte le fasi di un **processo di vendita**, di **migliorare le competenze acquisite** e di svilupparne di nuove, alternando conoscenza a pratica.

L'acquisizione di strategie e tecniche avanzate di vendita permetteranno di **ottimizzare il proprio rendimento** nel contesto delle interazioni professionali, concentrando gli sforzi su un aumento significativo del tasso di conversione tra gli sforzi impiegati e i risultati ottenuti.

Finanziabile fino al 90%* con le risorse del bando "**Formazione Continua**" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



Come fare il responsabile vendite? - Faculty



Emanuele Maria Sacchi, uno dei maggiori esperti europei di carisma e uno dei più apprezzati esperti internazionali di leadership, negoziazione e comunicazione competitiva



Alessandro Fumo, fondatore di Vendere con Successo s.r.l. e sales strategist specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite



Cristina Mariani, consulente di direzione, giornalista e pubblicista, esperta dei temi commerciali/marketing e di pricing. Ha pubblicato il primo libro italiano sul pricing "Pricing - Definire i prezzi"

Finanziabile fino al 90%* con le risorse del bando "**Formazione Continua**" di Regione Lombardia o con Fondimpresa/Fondirigenti



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

SCOPRI DI PIÙ



MODULO 1

21 marzo 2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo in Via Stezzano, 87



con Emanuele Maria Sacchi

- Come avere un atteggiamento mentale vincente anche quando si è sotto pressione
- La Negoziazione in 3 step
 - **il WARM UP:** come giocare bene la “prima impressione”, come creare relazioni ed entrare in empatia (la tecnica del “pacing”), come comprendersi veramente e dimostrare ascolto attivo (il Linguaggio di Precisione)
 - **l’analisi delle ESIGENZE** e le domande migliori (scoprire i CRITERI del cliente); le “domande della Rosa” e il metodo O.R.M.E. per guidare una negoziazione

MODULO 2

3 aprile 2024 dalle 9:00 alle 13:00 in modalità online 💻



con Emanuele Maria Sacchi

- 3° step, **il CONSEQUENCE SELLING**, l’essenza della negoziazione, della consulenza e della fidelizzazione

INFO:



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

MODULO 3

15 aprile 2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo in Via Stezzano, 87



con Alessandro Fumo

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi;
- Il metodo VCS©
- L'evoluzione del ruolo del venditore;
- La comunicazione efficace;
- Il cliente e i ruoli d'acquisto
- La qualità e i motivi d'acquisto;
- La trattativa per fasi e i relativi vantaggi

MODULO 4

29 aprile 2024 dalle 9:00 alle 13:00 in modalità online 🖥️



con Alessandro Fumo

- La trattativa per fasi e i relativi vantaggi;
- L'approccio: saper presentare sé stessi e l'azienda;
- La tecnica delle domande;
- Contattare la persona giusta
- L'argomentazione
- Simulazioni e analisi di casi concreti.

INFO:



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

MODULO 5

13 maggio 2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo in Via Stezzano, 87



con Cristina Mariani

- Pricing power. Sconto? No, grazie!
- Salvare i prezzi e vendere il valore
- Modalità di calcolo dei prezzi
- Cenni di contabilità: costi fissi, costi variabili, prezzi, quantità, margine
- Dal Costing al Pricing: direct costing, full costing
- Impatto dello sconto sugli utili
- Sconto -> aumento quantità
- Segmentare la clientela in ottica di pricing: chi può e deve pagare di più
- Prodotti diversi, prezzi diversi: il tema del mix
- Vendere prodotti tecnici: la tabella CVB per paragonare prezzo e valore

MODULO 6

27 maggio 2024 dalle 14:00 alle 18:00 in modalità online 🖥️



con Cristina Mariani

- KPi commerciali: obiettivi di vendita, oltre il fatturato
- Bundle/unbundle: preventivi con prezzi a corpo o a dettaglio?
- Comunicare il prezzo: impostare preventivi e offerte efficaci
- Comunicare gli aumenti di prezzo, senza perdere la relazione

INFO:



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it
+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it
+39 345 6863984

MODULO 7

11 giugno 2024 dalle 9:00 alle 18:00 in aula 📍 presso la sede di Confindustria Bergamo in Via Stezzano, 87



con Emanuele Maria Sacchi

- Atteggiamento mentale vincente ed eliminazione degli "alibi"
- Prima ESSERE, poi FARE e infine OTTENERE
- Posizionamento, vendita differenziante e unicità in azione
- La Legge dell'Esclusione e come conquistare la fiducia: come "escludere" il rischio e la preoccupazione del cliente, come essere credibili e autorevoli e come differenziarsi
- La Legge del 3 e come applicarla alla tua attività
- La Legge del Confronto in azione: come farsi scegliere. Il nostro cervello esprime giudizi e formula opinioni facendo paragoni e facendo confronti; una vendita è sempre il risultato di un confronto. Vedremo quindi come "aiutare" il cliente a decidere, come guidare una vendita fino alla chiusura superando le ultime obiezioni e come far percepire il valore del prezzo.
- Come ottenere risultati nel tempo

INFO:



SARA GUERRINI

s.guerrini@serviziconfindustria.it

+39 342 3327173



LIDIA PETRUZZO

l.petruzzo@serviziconfindustria.it

+39 345 6863984