



MKT.10reg

La trattativa con il cliente: metodo e tecniche per chiudere l'ordine in un contesto altamente competitivo

FINANZIATO DA REGIONE LOMBARDIA - Bando Formazione continua - Fase VI

FINALITÀ

Gli obiettivi del corso sono: indicare al venditore le tecniche idonee a svolgere la trattativa con efficacia, per sostenere i margini e migliorare il tasso di chiusura.

Dotare il venditore delle nozioni strategiche per un approccio metodico e di successo alla vendita.

Far acquisire fiducia in sé stessi nella relazione con il cliente in presenza e online.

In contesto mutevole e in cui le pressioni negoziali dei clienti sono sempre più forti, è emersa la necessità di formare i venditori affinché acquisiscano capacità tali da consentire loro di: presentare il prezzo in maniera efficace, saper resistere alle pressioni sul prezzo, gestire con sicurezza la trattativa col cliente, argomentare efficacemente e a superare le obiezioni del cliente, esporre le loro ragioni e argomenti con gli occhi del cliente.

DESTINATARI

Responsabili vendite, area manager, export manager, key account, venditori, agenti di commercio

PROGRAMMA

L'evoluzione del ruolo del venditore

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- Il venditore al centro della trattativa
- La preparazione è la chiave del successo
- L'intelligenza emotiva: cos'è e perché è importante

La comunicazione

- La comunicazione: nozioni base
- L'ascolto attivo
- L'assertività
- La comunicazione efficace con il cliente
- Saper dire di no

Il cliente

- L'evoluzione del cliente: le nuove sfide
- I ruoli d'acquisto
- Il processo di creazione del valore per il cliente
- Il comportamento d'acquisto del cliente

La qualità

- I motivi d'acquisto
- Relazione e forza negoziale
- La preparazione
- L'organizzazione del lavoro: il materiale, la pianificazione delle attività, il portafoglio clienti.
- L'argomentario di vendita: cos'è e come si costruisce
- La preparazione della trattativa
- La preparazione della telefonata
- Gli indici della vendita
- L'analisi dei risultati
- Gli obiettivi di vendita
- La definizione degli obiettivi

Il processo





- La vendita in senso lato ©
- La vendita in senso stretto ©: la trattativa.
- La trattativa per fasi: A.I.A.C.S. e relativi vantaggi

- La fase di riflessione
- La valutazione dei risultati
- La fase di contatto col cliente
- Contattare la persona giusta

La telefonata

- Le tecniche per fare una telefonata efficace
- La stesura dello script
- La videochiamata

L'approccio

- L'importanza di saper cordializzare
- 7 modi per rompere il ghiaccio

L'intervista

- L'intervista: cos'è e il suo scopo
- La tecnica delle domande
- L'uso delle domande per guidare la trattativa
- Cos'è una domanda chiave e le sue caratteristiche
- Come costruire una domanda chiave
- I 7 errori da evitare nell'intervista
- L'argomentazione e la conclusione
- L'importanza di saper argomentare la proposta al cliente
- Il metodo C.V.B
- Come fare una argomentazione efficace
- L'importanza di essere creativi
- Per chiudere bisogna chiedere: la capacità di cogliere il momento
- Come preparare la chiusura
- Tecniche per favorire la conclusione
- Le obiezioni del cliente
- Cosa sono le obiezioni
- Perché sono utili
- Come trasformare le obiezioni in preziose alleate
- Come ridurle al minimo: la preparazione
- 9 Tecniche per gestirle

Il Campo Minato ©

- Le situazioni negoziali
- Come fare concessioni
- Come valutare la bontà di un accordo

Il prezzo

- Come e quando parlare di prezzo
- La gestione delle obiezioni sul prezzo
- Simulazioni e casi concreti

DOCENTE

Alessandro Fumo





SVOLGIMENTO

32 ore.

Il calendario verrà definito a raggiungimento numero minimo di partecipanti, sufficienti a formare l'aula

COSTI

€ 750,00 + iva per Aziende Associate/Non Associate

Il corso è finanziato tramite il Bando Formazione Continua Fase VI e rientra nel Catalogo delle offerte di formazione continua proposto da Servizi Confindustria Bergamo srl.

Gli interventi formativi del catalogo sono finanziati attraverso un voucher riconosciuto direttamente all'impresa per fruire di corsi di formazione da scegliere nell'ambito di un catalogo regionale.

Ciascun lavoratore può richiedere fino a 2.000 euro di voucher all'anno. L'azienda, invece, ha a disposizione fino a 50.000 euro l'anno.

La richiesta del voucher deve essere effettuata tramite piattaforma bandi.servizirl.it.

