



## **MKT.07reg\_FAD La vendita strategica: tecniche di negoziazione avanzata**

### **Corso Online – FINANZIATO DA REGIONE LOMBARDIA - Bando Formazione continua - Fase VI**

#### **FINALITÀ**

“Segreti” dei top performer, cioè di quella ristretta cerchia di venditori (l' 8% del totale) che in qualsiasi settore riescono a fare grandi numeri. Il percorso formativo sviluppa la condivisione e l'acquisizione delle migliori competenze di un top performer, adattandole al proprio stile e al proprio contesto.

#### **DESTINATARI**

Il percorso formativo è dedicato a tutti coloro che si occupano di Vendita, ma anche di Negoziazione (ad esempio con Clienti interni).

#### **PROGRAMMA**

- 5 diversi profili: test di scoperta, a quale profilo ti avvicini di più?
- come si stanno realmente evolvendo le vendite, dove investire tempo ed energia e dove evitare di sprecarne
- l'atteggiamento mentale... è quello giusto o ci stiamo prendendo in giro?
- quali sono gli alibi da evitare e i 7 requisiti dei top performer
- come fare personal branding e come sviluppare un networking professionale efficace (i 4 assi da giocare)
- quali sono le 3 figure chiave da adottare per sviluppare la propria rete
- come avere un forte posizionamento; come essere attrattivi agli occhi del cliente
- qual è, oggi, la migliore strategia di vendita? ecco la risposta
- come avere un fortissimo impatto iniziale, come giocare al top la prima impressione, come distinguersi, ottenere attenzione e lasciare il segno: prospecting & acquisition mirato, presentazione memorabile e value proposition potente
- utilizzo di domande mirate in sequenza e individuazione del selling point
- come evitare i 2 errori più comuni e invece guidare la negoziazione
- la negoziazione in 4 fasi: 3 fasi conosciute e una rivoluzionaria: l' utilizzo efficace del consequence selling, il più potente metodo di vendita in azione per accelerare il processo d'acquisto del cliente
- al di là delle esigenze: come comprendere i veri criteri di valutazione del cliente e distinguersi dalla concorrenza
- il suicidio del venditore: le domande idiote (alcune molto diffuse...) e le domande boomerang
- ecco quali sono le domande più intelligenti: come applicare il metodo O.R.M.E.
- come sviluppare autorevolezza, credibilità e capacità di attrarre: il segreto del carisma
- come condurre una negoziazione con equilibrio: la regola d'oro per gestire sconti e concessioni
- naturalezza e metodo nel superare le obiezioni (le 8 obiezioni più frequenti e le migliori risposte per superarle)
- il “bump model” applicato, 3 tecniche di chiusura “soft”, 2 tecniche di chiusura “strong” e la tecnica delle 3 domande
- il mantenimento del rapporto
- come utilizzare i “referral” in modo semplice ed efficace
- piano d'azione personalizzato

#### **DOCENZA**

Emanuele Maria Sacchi

#### **SVOLGIMENTO**

**12, 13 ottobre dalle 14.00 alle 18.00, 18, 19, 25, 26 ottobre, 3 e 4 novembre 2021 dalle 09.00 alle 13.00**





## **COSTI**

€ 850,00 + 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.**

**Info:** [s.querrini@serviziconfindustria.it](mailto:s.querrini@serviziconfindustria.it)  
[c.giordano@serviziconfindustria.it](mailto:c.giordano@serviziconfindustria.it)  
[formazione@serviziconfindustria.it](mailto:formazione@serviziconfindustria.it)

