

# I metodi e gli strumenti per migliorare i risultati di vendita

## Obiettivi

Migliorare la qualità dell'organizzazione dell'attività commerciale svolta nella zona di propria competenza attraverso un utilizzo metodico e razionale degli strumenti a disposizione.

## Destinatari

Addetti alle vendite.

## Durata

16 ore.

## Premessa

Questo programma di formazione è destinato a tutti quei "professionisti" della vendita che si chiedono:

- i risultati che ho ottenuto sono davvero in linea con le mie aspettative di successo e di crescita personale?
- La "mia" Azienda è soddisfatta dei risultati di business che ho ottenuto?
- Ho, davvero, raggiunto il massimo delle mie possibilità? Come e dove posso ancora migliorare?
- Cos'ho realmente utilizzato di quanto appreso nei corsi di formazione iniziali?
- Perché i "buoni propositi" che faccio, non si realizzano quasi mai?

... e che vogliono dare una risposta a tali interrogativi, attraverso il miglioramento della qualità della propria organizzazione e pianificazione dell'attività commerciale svolta nella zona di propria competenza, grazie all'utilizzo metodico e razionale di tutti gli strumenti a loro disposizione.

## Contenuti del corso

### Prima Parte | Il mio autoritratto professionale

- ┆ L'inventario delle esperienze maturate
- ┆ L'attività di vendita: domande e risposte
- ┆ Il contesto di mercato
- ┆ La scoperta dei nostri punti di forza e delle aree di miglioramento
  
- ┆ *Esercitazione: come costruire il proprio autoritratto professionale*

### Seconda parte | La necessità di metodi e di validi strumenti

- ┆ La teoria dell'ombrello
- ┆ Come stabilire le priorità nell'attività di vendita
- ┆ Come costruire la propria BaseDatiZona
- ┆ I fattori critici di successo
  
- ┆ *Esercitazione: la scheda clienti*
- ┆ *Esercitazione: i fattori critici di successo dei miei clienti*

### Terza parte | Come realizzare quanto pianificato

- ┆ I clienti acquisiti
- ┆ I clienti potenziali
- ┆ Organizzare e pianificare l'attività di vendita: il piano di vendita
  
- ┆ *Esercitazione: costruire e realizzare il piano di vendita*