

Le tecniche di vendita – II° modulo

Obiettivi

Migliorare le capacità, le tecniche di base, le abilità comportamentali e di relazione delle persone addette alla vendita per farle diventare professionisti dell'attività di vendita.

Destinatari

Addetti alle vendite, anche di prima esperienza.

Durata

40 ore.

Premessa

Il successo di ogni azienda, a prescindere dal settore merceologico in cui opera è certamente legato alla capacità della propria "forza vendita". L'abilità più importante di chi è addetto alle vendite è quella di riuscire a creare un clima di fiducia con il proprio cliente.

Contenuti del corso

Prima Parte | Lo stile di "persuasione"

- ┆ Persuasione: concetti e definizioni
- ┆ La differenza tra persuasione e costrizione
- ┆ Come sviluppare la propria capacità di persuasione
- ┆ *Esercitazione: esercizi di persuasione in situazioni semplici*

Seconda parte | La scoperta delle esigenze del cliente

- ┆ Le esigenze come segnali che il cliente ci invia
- ┆ Le diverse tipologie di esigenze
- ┆ La crescita e lo sviluppo delle esigenze
- ┆ *Esercitazione: come identificare correttamente le esigenze dei clienti*

Terza parte | Le domande come strumento per "amplificare" le esigenze dei clienti

- ┆ L'importanza delle domande
- ┆ Le diverse tipologie di domande
- ┆ Domande e trattativa di vendita
- ┆ *Esercitazione: simulazioni (role play)*

Quarta parte | Come presentare la propria soluzione al cliente

- ┆ Le caratteristiche del prodotto o servizio
- ┆ I vantaggi del prodotto e o servizio
- ┆ I vantaggi personalizzati per costruire la nostra soluzione
- ┆ *Esercitazione: simulazioni (role play)*

Quinta parte | Come chiudere con successo la trattativa di vendita con l'accordo del cliente

- ┆ Le obiezioni ultimo ostacolo prima della chiusura della trattativa
- ┆ Come trasformare le obiezioni in opportunità
- ┆ La richiesta dell'ordine e la chiusura della trattativa
- ┆ *Esercitazione: simulazioni (role play)*