

Le tecniche di vendita – Programma di base

Obiettivi

Creare le capacità tecniche di base. Le abilità comportamentali e di relazione degli addetti alla vendita.

Destinatari

Addetti alle vendite.

Durata

32 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 alla vendita è quella di riuscire a creare un clima di fiducia con il proprio cliente, avendo come elemento fondamentale i rapporti interpersonali che si creano tra cliente e il venditore stesso.

Contenuti del corso

Prima Parte | Il mercato

- ┆ Il cambiamento e l'evoluzione del mercato di riferimento
- ┆ L'importanza della segmentazione del mercato
- ┆ Le motivazioni d'acquisto

- ┆ *Esercitazione: le motivazioni di acquisto dei miei clienti acquisiti e potenziali*

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)*