



OTTENERE SUCCESSO NELLA VENDITA

FINALITÀ

Il corso è dedicato a venditori, agenti e tecnici commerciali. E' finalizzato a padroneggiare le tecniche di vendita. L'approccio proposto è quello consulenziale, ossia quello che porta il venditore a proporsi al cliente primariamente come venditore di soluzioni e solo successivamente di prodotti. Occorre poi valutare e anticipare il comportamento del compratore, sviluppare efficacemente la comunicazione con il cliente, resistere alle pressioni del compratore e concludere alle migliori condizioni.

DATI ORGANIZZATIVI

- *Durata*: da definire in base a obiettivi e fabbisogni del cliente
- *Destinatari*: per aula max 10/12
- *Modalità di erogazione*: alternanza teoria ed esercitazioni

CONTENUTI

- L'approccio consulenziale
- Le competenze necessarie
- Ascoltare
- Domandare per capire le esigenze
- «Comprare» il cliente
- Suscitare il desiderio
- La tecnica A.I.D.A
- L'importanza della comunicazione
- Il triangolo della motivazione di vendita
- Costruire un clima di fiducia e di credibilità con atteggiamenti e comportamenti corretti
- Identificare lo stile di acquisto del cliente
- Dalle caratteristiche ai benefici
- L'argomentazione di vendita
- Ottenere dei 'si' progressivamente
- La gestione delle obiezioni
- Condurre delle dimostrazioni persuasive
- Negoziare
- Metodi per presentare il prezzo
- Cosa fare quando l'interlocutore cerca di "mercanteggiare"
- Capire l'interesse del cliente
- Concludere la vendita
- Consolidare la visita preparando il prossimo incontro