



TECNICHE DI VENDITA

Un venditore eccellente ed efficace finalizza con successo l'impegno di tutta la filiera aziendale. Oggi sono indispensabili capacità e conoscenze approfondite di marketing e di psicologia del comportamento. Vendere è il giusto connubio tra tecnica e arte, tra scienza ed estro.

Si tratta di un corso base di vendita che sfrutta l'esperienza del partecipante per sviluppare nuove e più efficaci metodiche di vendita e di conclusione della trattativa.

Le tecniche acquisite saranno immediatamente verificate attraverso esercitazioni pratiche.

FINALITÀ

- Comprendere le reali esigenze del cliente su cui costruire una trattativa
- Individuare le motivazioni all'acquisto del cliente per spingerlo all'azione o alla chiusura dei contratti
- Trasformare qualsiasi tipo di obiezione del cliente da nemica a preziosa alleata per concludere positivamente la trattativa
- Creare "feeling" col cliente per innalzare esponenzialmente le possibilità di chiusura
- Influenzare i comportamenti del cliente, attraverso il mondo della linguistica comportamentale
- Apprendere le tecniche della persuasione

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

- Il ruolo della comunicazione in ambito commerciale
- Il linguaggio del corpo
- Il controllo delle emozioni
- Il sistema delle credenze
- Le fasi della vendita e il ciclo di vita del cliente
- Tecniche comportamentali: Mirroring, Pacing and Leading (rispecchiare, andare a ritmo e guidare)
- La tecnica delle domande
- La tecnica CVB
- Tecniche di persuasione attiva
- La gestione delle critiche e delle obiezioni: i giochi di prestigio verbali
- Come trattare con i clienti "difficili"
- La chiusura della trattativa