

## **Formazione**

### *Seminario di Vendita*

#### **Il Venditore Efficace**

##### **A chi è rivolto**

Il Seminario di Vendita “ Il Venditore Efficace” è rivolto a quei Venditori che hanno almeno una esperienza biennale “sul campo” e vogliono evolvere e affinare lo sviluppo dell’approccio di vendita consulenziale e quindi si sappiano proporre come venditori di soluzioni e non solo di prodotti.

##### **Obiettivo**

Fornire metodologie utili ai Venditori per migliorare il loro livello di professionalità unendo la creatività, la determinazione e l’organizzazione alla capacità di interessare relazioni efficaci e produttive all’esterno dell’azienda come pure all’interno.

##### **Contenuti**

Tecniche di Vendita per venditori efficaci

- Le fasi principali di una trattativa di vendita
- Darsi degli obiettivi
- L’assunzione di responsabilità
- La scoperta delle esigenze del cliente
- Fare domande: ma quali domande? Preparare un percorso.
- Approfondire la conoscenza del cliente per capire i suoi obiettivi e le sue priorità
- Come acquisire la fiducia del cliente: sposare il suo progetto
- La preparazione della soluzione: analisi delle esigenze specifiche e definizione delle argomentazioni di vendita
- La scoperta delle obiezioni del cliente e delle cause che le provocano
- Il superamento delle obiezioni
- La ricerca della migliore soluzione sostenibile con gli strumenti commerciali a disposizione
- La vendita della soluzione al cliente
- La negoziazione come strumento di comunicazione, di sintonizzazione e di ricerca di soluzioni
- Far vivere al cliente le fasi successive alla vendita: preparare e concordare, col cliente, le fasi del processo di fornitura
- La conclusione della trattativa di vendita: la vendita non termina con la vendita
- La negoziazione ed il coordinamento verso l’interno per assicurare il servizio al cliente
- La gestione del reclamo

##### **Come è strutturato**

Il Seminario “ Il Venditore Efficace” è strutturato in due giornate intervallate nel tempo a distanza di quindici giorni l’una dall’altra.