

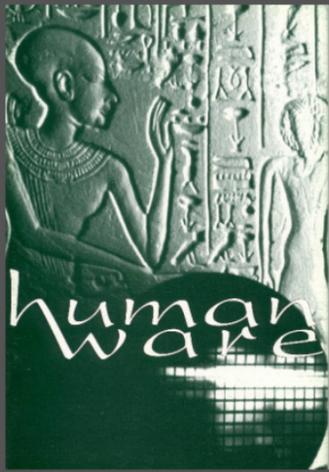
CORSO TECNICHE DI VENDITA

LA VENDITA PROFESSIONALE



"Il successo sembra essere collegato con l'azione. Gli uomini di successo continuano a muoversi. Commettono errori, ma non si fermano"

C. Hilton



CORSO TECNICHE DI VENDITA

LA VENDITA PROFESSIONALE

PANORAMICA:

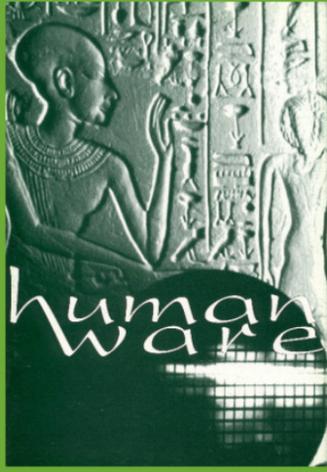
Il ruolo del processo
commerciale

OBIETTIVI

TARGET E COSTI:

Le modalità di svolgimento del
corso

MODELLO DIDATTICO



CORSO TECNICHE DI VENDITA

LA VENDITA PROFESSIONALE

PANORAMICA:

Il ruolo del processo commerciale

Il successo nelle vendite è il prodotto di determinazione e competenza.

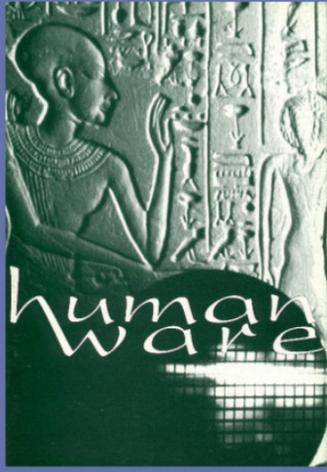
Il tipo di competenza necessaria riguarda sia le componenti tecniche dell'offerta sia le modalità relazionali, di comunicazione e negoziazione con cui si instaurano i rapporti con la propria clientela di riferimento.

E' comunque un errore comune quello di ricondurre tutto al momento dell'interazione con il cliente.

Perché questa produca un risultato occorre anche che sia attentamente preparata ed accompagnata da precise azioni commerciali.

E' quindi necessario partire dal processo commerciale, dalla sua articolazione ed attenzione per i dettagli.

Una volta comprese le caratteristiche del mercato di riferimento e del processo commerciale si può passare ad individuare gli approcci di vendita migliori.

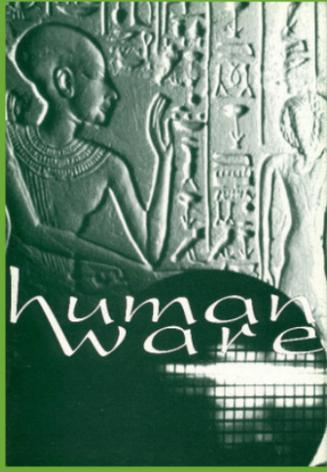


CORSO TECNICHE DI VENDITA

LA VENDITA PROFESSIONALE

OBIETTIVI

1. sviluppare sensibilità verso un approccio strutturato alla vendita;
2. apprendere le modalità migliori per pianificare, organizzare e svolgere l'attività di vendita;
3. sviluppare tecniche e comportamenti commerciali volti alla customer satisfaction ed alla conclusione positiva delle trattative;
4. sviluppare la capacità di impostare in modo positivo e costruttivo le relazioni commerciali con i propri clienti;
5. migliorare le capacità di comunicazione e ascolto;
6. sviluppare un atteggiamento orientato al miglioramento continuo delle performances commerciali.



CORSO TECNICHE DI VENDITA

LA VENDITA PROFESSIONALE

TARGET E COSTI:

Le modalità di svolgimento del corso

Il corso si rivolge a venditori, ruoli commerciali e professionisti con un forte orientamento al mercato ed alla propria clientela di riferimento e che necessitano di:

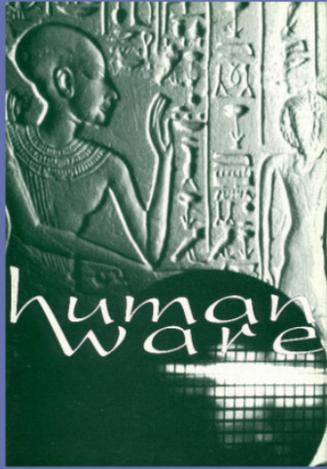
- comprendere come valorizzare la propria offerta commerciale;
- migliorare le modalità con cui viene instaurato e impostato il rapporto con i propri clienti;
- definire meglio i propri obiettivi di vendita e le modalità per raggiungerli;
- comprendere le modalità per strutturare l'azione commerciale in modo produttivo ed efficiente;
- comprendere come rispettare il budget e vedere quindi riconosciuti i propri risultati.

Il corso è disponibile solo nella modalità in-house, presso le aziende clienti, per gruppi composti da più partecipanti

Ogni edizione del corso si rivolge ad un massimo di 12 persone

Il costo di ogni edizione di 3 giornate è di euro 3900,00 + IVA

Non vengono applicati costi di trasferta del nostro personale docente



CORSO TECNICHE DI VENDITA

LA VENDITA PROFESSIONALE

MODELLO DIDATTICO

Il corso fornisce una metodologia per la gestione dell'attività commerciale. L'approccio si articola in fasi che comprendono la pianificazione e l'avvio di una trattativa fino ad arrivare alle attività di post vendita e fidelizzazione della clientela.

Ciascun partecipante è chiamato ad operare individualmente o in gruppo in modo da applicare quanto appreso in aula in casistiche pratiche avendo il docente come punto di riferimento e l'interazione con gli altri partecipanti come fonte di suggerimenti ed occasione di verifica.

Ogni partecipante al corso riceve una dispensa che illustra i contenuti sviluppati in aula con ulteriori approfondimenti utili all'applicazione dei metodi e dei concetti appresi.

Al termine del corso viene inoltre rilasciato un attestato di partecipazione.

Per approfondire i contenuti del corso: <http://tinyurl.com/bop8axp>

HumanWare

www.humanware.it

[@humanwareonline](https://twitter.com/humanwareonline)

