



SP-STIL - Conoscere e migliorare il proprio stile di vendita

Soft skills - Sviluppo organizzativo e Coaching - Storytelling

Durata:

2 Giorni

Lingue:

Italiano

Certificazione:

-

Descrizione del corso

Obiettivi

- Comprendere le ipotesi che sono connaturate allo stile di vendita di ogni partecipante
- Inquadrare la strategia d'Acquisto del cliente
- Stimolare l'autoanalisi per capire meglio il perchè delle vendite perse e di quelle ottenute

Destinatari Agenti e venditori con almeno un anno di esperienza che desiderano conoscere meglio il proprio stile di vendita, per gestirlo con più efficacia in funzione dello stile di acquisto del cliente.

Programma

Le dimensioni della vendita

- La conoscenza del prodotto, del cliente e della concorrenza

Vendita e comunicazione

- Porre le basi della fiducia
- Saper ascoltare e saper domandare
- L'uso del linguaggio del corpo per essere convincenti

L'approccio con il cliente

- Guida per l'intervista di vendita

ITCore Group

Via Balestra, 12
6900 Lugano (CH)
+41.091.9760019
www.itcoregroup.com

Via Lanino, 36
21047 Saronno (VA)
+39.02.84108669
www.itcoregroup.com

- Come individuare i motivi di acquisto del cliente
- I moventi di vendita

La presentazione del prodotto/ servizio

- Il sistema 4S: è scenario è situazione è soluzione è spiegazione
- Migliorare la dimostrazione coinvolgendo il cliente

Stili e strategie del venditore

- Le dimensioni dello stile prevalente
- Orientamento del venditore:
 - alla spinta del prodotto
 - alle persone
 - al prendere o lasciare
 - alle tecniche di vendita
 - alla soluzione dei problemi
- Analisi comparativa delle idee dei partecipanti sulla vendita
- La gestione delle obiezioni:
 - le cause
 - gli obiettivi
 - come superarle
- La presentazione del prezzo
- Metodi e tecniche per concludere
- Test per individuare lo stile di vendita dei singoli partecipanti

Stili e strategie di acquisto del cliente

- Gli elementi che influenzano la strategia di acquisto del cliente
- La strategia dell'acquirente orientata:
 - alla posizione difensiva
 - all'acquisto oltre il necessario
 - alla reputazione del compratore
 - alla soluzione dei problemi
- Come gli stili del venditore si combinano con gli stili di acquisto del cliente
- La valutazione e il confronto tra la strategia di vendita ideale e quella effettiva condotta realmente perl'azienda PAR

ITCore Group

Via Balestra, 12
6900 Lugano (CH)
+41.091.9760019
www.itcoregroup.com

Via Lanino, 36
21047 Saronno (VA)
+39.02.84108669
www.itcoregroup.com