TV-TVE - Tecnica e psicologia della vendita etica

Soft skills - Comunicazione e Psicologia Comportamentale - Leadership e comunicazione

Durata:	Lingue:	Certificazione:
2 Giorni	**Italiano**	**-**

Descrizione del corso

Obiettivi
• Fare il punto su una delle più importanti funzioni aziendali.
• Scoprire le tecniche per sviluppare un approccio consulenziale per gestire trattative anche articolate e complesse.
• Acquisire la giusta sensibilità e motivazione nelle varie fasi del contatto commerciale.
• Sviluppare efficacemente la comunicazione con il cliente.
• Concludere alle migliori condizioni per massimizzare relazione e redditività e, nel contempo aumentando il livello di fiducia (e quindi la fidelizzazione) del cliente.
Destinatari
• Responsabili commerciali
• Funzionari di vendita
• Addetti alle vendite

Programma

Le esigenze del Cliente

- Chi è il nostro cliente?
- L'analisi e l'influenza del ciclo di acquisto del cliente: il GRID.
- La capacità di ascolto come "chiave" per una vendita di Qualità.
- Le domande giuste per identificare tipologia e bisogni del cliente.
- Essere partner del cliente.

Non solo Parole

- Comunicare o informare?
- Ascoltare o udire?
- Tecniche per essere compresi.

Il ruolo del Venditore

- Cosa fa il venditore?
- Le cinque competenze fondamentali del venditore.
- La motivazione del venditore.
- Lo stile di vendita.
- Il piano d'azione.

Il momento della verità: avviare, condurre e concludere una trattativa di vendita all'insegna dell'Etica.

- I concetti chiave della vendita etica.
- Le teorie economiche alla base della vendita etica.
- Le fasi della vendita etica.
- Il cerchio della fiducia.

Esercitazioni

- Individuare motivazioni e valori prevalenti del venditore.
- Individuare lo stile di vendita.
- Role Playing.