


Tecniche della Vendita Professionale I

- Durata: 2 giornate aula
- Data: 26-27 marzo dalle ore 8:30 alle ore 16:30
- Relatore: Dott Massimo Orsatti
- c/o: Microdevice srl –Via Ungaretti, 39 –Flero
- Costo a persona: 300,00 € iva esclusa  **Associati Taopolis sconto 20%**

*Solo il Cliente sa perché compera....
...se lo vuoi sapere anche tu, chiediglielo!*

A CHI SI RIVOLGE:

Responsabili Vendite e Venditori (max 15 partecipanti)

OBIETTIVI:

Analizzare i comportamenti propri e degli altri partecipanti per riconoscere atteggiamenti e bisogni ed apprendere tecniche di comunicazione applicate alle attività di vendita atte a gestire con successo gli incontri con i clienti

CONTENUTI:

Cosa è la vendita “oggi” (i clienti non comperano : scelgono)
Le abilità fondamentali di un venditore e le caratteristiche personali di un venditore
Alcuni elementi sulla psicologia del cliente
Tecniche di analisi e coinvolgimento del cliente
La scoperta dei bisogni del cliente (espresi e latenti)
Bisogni ed argomentazioni (vendere i vantaggi per quel cliente)
Le Motivazioni d'acquisto
Gli atteggiamenti del Cliente
Accettazione: come leggere i segnali di assenso
Scetticismo: il superamento del possibile disinteresse iniziale
Prove oggettive e riconosciute a sostegno delle argomentazioni
Le obiezioni : natura e classificazione; tecniche di gestione delle obiezioni
La gestione dell'offerta: prodotto, accessori e servizi
La gestione del prezzo
Diagnosi delle abilità di vendita

Esercitazioni pratiche e role play con possibilità di riprese audiovisive