



IL VENDITORE AGILE

Come vendere ed avere successo in un mercato che cambia



DATA

29 ottobre e 5 novembre 2021



ORA

09:00 - 13:00



ONLINE

La formazione verrà erogata in modalità WEBINAR



DESTINATARI

Personale commerciale a tutti i livelli: venditori, agenti, tecnici commerciali, area manager, imprenditori



DOCENTI

Paolo Balestra

Autore di diverse pubblicazioni e trentennale esperienza in organizzazione di impresa



COSTO

400,00 euro + IVA

associati Confimi Romagna

460,00 euro + IVA

non associati Confimi Romagna

Attualizzare la vendita è necessario perché oggi vendere in modo efficace è davvero molto complesso. Il cliente è diffidente, è competente, consulta il web, si informa e compara.

Le modalità di comunicazione basate su offerte mirabolanti, basso prezzo, sconti dell'ultima ora appartengono ad approcci del passato.

OBIETTIVI

Rendere il venditore consapevole del nuovo processo di acquisto e padroneggiare il “cosa fare”, il “quando farlo” e il “come farlo”.

CONTENUTI

- Tutti amano fare acquisti ma nessuno ama i venditori
- La “ruota del venditore”
- Tutti i clienti vogliono le stesse 3 cose
- Le 3 fasi per trasformare il tuo interlocutore nel tuo cliente
- Quello che ti dici sulla vendita ti condiziona

- L'allineamento di status per creare empatia con il cliente
- Come far percepire al cliente che sai il fatto tuo
- Le 3 domande chiave alle quali devi rispondere
- La teoria dello scoiattolo
- Crea al cliente il desiderio di comprarti
- Schiaccia tutte le obiezioni
- Vendi

Al termine del corso è consigliato un percorso di coaching per contestualizzare e dare applicazione pratica a quanto esposto teoricamente.