Il successo nella vendita

Capacità comunicative e relazionali sono senza dubbio le basi classiche delle skills di vendita. Il venditore di successo è colui che possiede il bagaglio di skills di vendita che gli permette di muoversi professionalmente.I venditori eccellenti sono coloro che oltre ai fondamentali sanno applicare strategie di vendita in grado di fare la differenza: conoscenza del territorio e dei propri clienti, selezione dei migliori clienti, pianificazione del lavoro, conoscenza delle potenzialità d'acquisto dei propri clienti, rete di solida relazione con tutte le risorse chiave della propria azienda.

Agenda (3 giorni)

La figura del venditore.

Tipologie di venditori.

Attitudini e qualità personali.

Principi della vendita.

Le fasi del processo di vendita.

L'apertura con il cliente.

La fase esplorativa.

La proposta e la valutazione delle alternative.

La gestione delle obiezioni.

La gestione della concorrenza.

La gestione del prezzo.

La conclusione della vendita e il post vendita.

Strategie di vendita.

Target clienti e copertura territoriale.

La gestione del portafoglio clienti.

Gli indicatori di performance.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

affinare le capacità di sviluppare la vendita diversificando l'approccio in funzione della potenzialità del cliente
sviluppare la capacità di convincimento, di finalizzazione e chiusura della trattativa
sviluppare le tecniche di pianificazione del tempo, delle attività di vendita e della strategia sul cliente.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Venditori di nuova nomina.

Prerequisiti

Nessuno.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.640,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:
10% sulla seconda
40% sulla terza
80% dalla quarta in poi.

Reiss Romoli 2024

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2024