

Sviluppare le Capacità Commerciali

02 GIORNI

OBIETTIVI

Conquistare nuovi clienti e sviluppare quelli attuali richiede una grande sensibilità verso le persone, abbinata ad un'accurata analisi del contesto. Durante il corso imparerete a: superare fasi di stallo, creare nuove opportunità, portare a termine operazioni complesse, migliorare la gestione del "tempo commerciale" concentrandosi sulle opportunità proprie, rafforzare l'autostima per superare i momenti critici. Il tutto basato su un concetto chiave: prima di tutto vendiamo noi stessi e la nostra reputazione, perciò ogni aspetto va curato in modo preciso e adattato all'interlocutore. Il seminario, con test ed esercitazioni pratiche, presenta un metodo pratico per gestire con successo il processo di vendita o la creazione di nuove occasioni commerciali.



"Le imprese non effettuano acquisti, stabiliscono relazioni"
CHARLES S. GOODMAN

PROGRAMMA

I clienti: conoscerli, capirli, adattarsi

- > Analisi dei propri clienti
- > Carattere, stile, tempi, necessità, criticità
- > I valori in gioco
- > I bisogni reali e quelli latenti
- > Cosa ho da offrire
- > Selling e cross-selling

I potenziali nuovi clienti

- > Perfetti sconosciuti: gli indizi rivelatori
- > I valori in gioco
- > Carattere, stile, tempi, necessità, criticità
- > I primi 3 minuti

Gestire in modo professionale i clienti esistenti

- > Ascolto attivo
- > Domande mirate
- > Attenzione ed empatia
- > I valori in comune e le differenze
- > Il contesto
- > Cosa abbiamo da offrire in più

Sviluppare nuovi clienti

- > Adattarsi alle diversità
- > Cogliere i dettagli
- > Entrare in sintonia
- > Sintetizzare e ringraziare
- > Creare un rapporto

La gestione strategica dell'attività commerciale

- > Curare i rapporti interni alla propria azienda
- > Darsi obiettivi ambiziosi ma ragionevoli
- > Costruire liste di contatti
- > Trovare canali di accesso

- > Imparare da altri settori
- > Imparare a gestire i "momenti della verità"
- > Cogliere i vantaggi del lavoro in team

Comunicazione commerciale efficace

- > Capire chi ho davanti
- > Abito e tono
- > L'area dell'empatia
- > Le barriere psicologiche da superare
- > La pazienza e la tenacia

Time management per la vendita

- > Riorganizzare la propria attività per priorità
- > Imparare a risparmiare tempo
- > Dare valore al tempo di clienti e prospect
- > Rispettare scadenze e impegni, essere puntuali

Change management per la vendita

- > Cambiare per crescere
- > Imparare nuovi metodi e cogliere spunti da ogni direzione
- > Sfruttare il digitale, mantenendo rapporti umani
- > Delegare con fiducia
- > Trasformare i clienti in supporter e promoter

Proiettarsi nel futuro

- > Autoassegnarsi obiettivi periodici di miglioramento
- > Capire i trend del mercato
- > Individuare cluster di interesse commerciale
- > Imparare qualcosa ogni giorno

EDIZIONI

2019


Milano, 28-29 Marzo

Milano, 20-21 Giugno

Milano, 21-22 Novembre

ISCRIZIONI

 SINGOLA € 1.315 (+IVA) per l'iscrizione di un partecipante

 MULTIPLA -15% a persona per:
• 2 o più iscritti alla stessa edizione del corso
• 9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi a diversi corsi a catalogo

COME ISCRIVERSI

 +39 02 38010666

 +39 02 38010871

 www.scuoladipaloalto.it

 informazioni@paloaltoscuola.it



PARTECIPANTI



Chiunque abbia prospettive di crescita in ambito commerciale.