

HELMUT RAUCH

FORMAZIONE

Formazione e consulenza per risultati di eccellenza
37029 San Pietro in Cariano VR, tel. 045 6938606 - 335 6743092
hr@helmutrauch.it – www.helmutrauch.it

Corso avanzato di vendita

I Sette Vizi Capitali del Venditore ... e come prevenirli

Verona, 29-30 aprile 2024

Perché partecipare a questo corso

Ad ogni venditore sarà capitato di chiedersi, qualche volta, “ma perché quel cliente non ha comperato da me? Era il prodotto giusto per le sue esigenze!” Ecco, in questo corso ci soffermiamo a riflettere sui nostri vizi più o meno palesi che ci limitano nella nostra attività di vendita, per prenderne consapevolezza ed imparare le tecniche per fare sempre meglio.

Destinatari

Venditori ed agenti che vogliono fare un “salto di qualità”.
Responsabili vendita e capi area per gestire meglio i clienti direzionali e aiutare i loro venditori a fare il “salto di qualità”

Contenuti

Dalle nostre indagini risulta che **questi sono gli errori e le dimenticanze** nei quali più frequentemente – e spesso inconsapevolmente - incorre un venditore,

➤ **e questi sono gli argomenti che tratteremo nel corso per superarli**

1. Il venditore non si prepara con **metodo** alle visite (Obiettivi? Situazione del cliente? Possibili opportunità?)

> *Importanza ed evoluzione del ruolo del venditore*

> *Evoluzione del mercato e del cliente*

> *Presupposti della vendita di successo: capacità tecniche e atteggiamento*

> *I tre momenti: prima (M1), durante (M2) e dopo (M3) la visita al cliente*

2. Non fa una **valutazione a posteriori** delle visite effettuate per poter fare meglio in futuro
 - > *Autocertificazione delle proprie competenze*
 - > *Ripetere e rafforzare quello che va bene*
 - > *Prendere consapevolezza e cambiare quello che non è ottimale*
 - > *Gestione del tempo per un buon M1 e M3*

3. Segue "l'agenda" del cliente parlando di **prezzo** e non sa spostare la conversazione verso "l'agenda" dell'azienda parlando di **valore**
 - > *Reframing del colloquio di vendita*
 - > *Comportamento attivo e comportamento passivo del venditore*
 - > *Le tattiche di pressione dei Buyer*
 - > *Pressione sul prezzo*

4. Parla subito di prodotto, senza prima **scoprire le esigenze** (note e latenti) del cliente
 - > *Cliente- centrico vs. prodotto-centrico*
 - > *Le fasi chiave del processo di vendita: apertura, analisi esigenze, argomentazione, chiusura*
 - > *Importanza del Rapport per scoprire le esigenze*
 - > *Far nascere nuovi bisogni al cliente e proporre soluzioni*
 - > *Needs e unconsidered needs*
 - > *Domande potenti*

5. Argomenta parlando di prodotto e non lega le caratteristiche ai **vantaggi e benefici**. Non sa creare un'immagine positiva dell'azienda e di se stesso come partner affidabili
 - > *Il concetto di prodotto ampliato*
 - > *La tecnica CVB (Caratteristiche, vantaggi, benefici)*
 - > *Argomentazione: come presentare efficacemente l'azienda e i benefici di lavorare con essa*

6. Fa **concessioni senza seguire un piano**, concedendo troppo e troppo in fretta
 - > *Strategie di concessione diverse*
 - > *Vantaggi e svantaggi di ciascuna strategia di concessione*
 - > *Linea guida per fare concessioni*

7. Non sa riconoscere il "**semaforo verde**" e attende che sia il cliente a chiudere l'acquisto
 - > *Tecniche di conclusione*
 - > *Importanza dell'ascolto attivo nella vendita*
 - > *I segnali deboli*
 - > *Parola, tono, gesto nel colloquio di vendita*

Metodologia didattica

Si prevede un corso dal taglio fortemente interattivo, con numerose esercitazioni studiate ad hoc per favorire al massimo sia la condivisione degli obiettivi che l'apprendimento e la memorizzazione dei metodi e delle tecniche suggerite. Programma flessibile per poter concentrare l'apprendimento sulle esigenze dei partecipanti, che man mano si manifesteranno.

Luogo e data

Verona, 29-30 aprile 2024

(Con orario 9.30-18.30 il primo giorno e 8.30-17.30 il secondo giorno)

Quota di partecipazione

Euro 920 + IVA (compresi i light lunch e i coffee break)

Sconto 10% per adesioni almeno 1 mese prima dell'inizio

Ulteriore sconto 10% per adesioni multiple

Seminari specifici per la vostra azienda

Se invece avete tutto un gruppo di venditori da formare, vi suggeriamo un corso aziendale con il vantaggio di poter svolgere le esercitazioni direttamente con riferimento alla situazione specifica!

Indicateci i vizi capitali dei VOSTRI venditori, e vi aiuteremo a prevenirli!

Chiedeteci un incontro esplorativo gratuito contattandoci via mail

hr@helmutrauch.it