

L'ARTE DELLA VENDITA

OBIETTIVI E DESTINATARI

L'obiettivo del laboratorio è potenziare le capacità individuali per gestire al meglio la relazione di partnership con il cliente.

Nella moderna accezione, il processo di vendita può essere visto come un vero e proprio processo di consulenza, attraverso il quale il venditore entra nei processi di scelta del cliente, ne soddisfa i bisogni e lo supporta nel raggiungimento dei propri obiettivi.

Per far ciò il venditore professionale deve sviluppare una sensibilità e una serie di competenze che gli permettono di gestire al meglio tutte le fasi del processo di vendita, dalla preparazione alla conclusione della trattativa.

Punto di partenza è il lavoro su se stessi.

Attraverso una serie di tecniche e sperimentazioni, il laboratorio alimenta la conoscenza di sé e conduce ad una trasformazione professionale che permette al venditore di trasformare e potenziare le proprie relazioni commerciali con i clienti.

È rivolto a tutti coloro che operano nelle aree commerciale e di internal sales.

CONTENUTI

1° GIORNO

9.30 - 17.00

La vendita professionale: dare valore al cliente e ottenere risultati economici sostenibili e duraturi

Evoluzione del concetto di vendita: dalla persuasione alla fidelizzazione; la scala dei valori personali, aziendali, del cliente

Gestire la relazione di vendita

Lavorare su se stessi, conoscersi e potenziarsi, professionalizzarsi, trasformarsi per trasformare

2° GIORNO

9.30 - 17.00

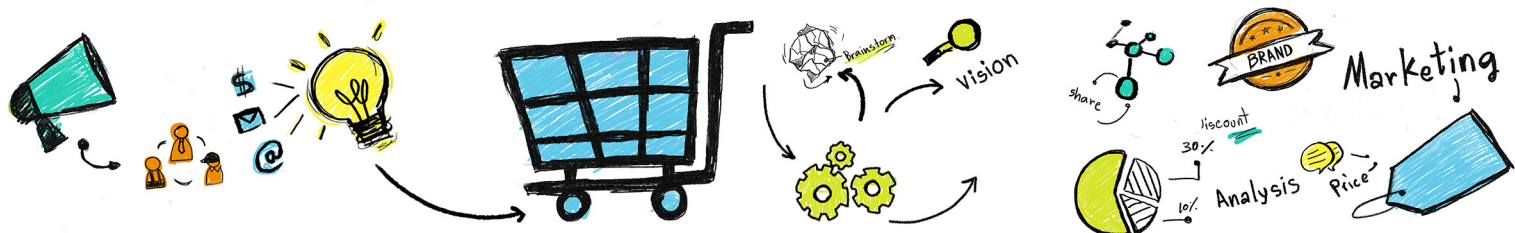
Le principali metodologie di vendita: AIDAS, SPIN, Consulenze, Traccia Circolare

Il processo di vendita

La preparazione e la definizione dell'approccio del cliente

La ricerca informazioni

La relazione di vendita, la proposta, la chiusura



L'ARTE DELLA VENDITA

COSTI

Il costo è di Euro 800 + Iva a persona.

Include il materiale didattico e di approfondimento.

Per le Aziende che iscrivono due persone è previsto uno sconto del 20%.

Inoltre il terzo partecipante è gratuito.

ISCRIZIONE E CONTATTI

Per l'iscrizione al corso e per eventuali richieste inviare una mail a:

nilman@nilman.it



PIAZZA DI VILLA CARPEGNA 45
00165 ROMA
WWW.NILMAN.IT
NILMAN@NILMAN.IT
TEL/FAX 06-45615186