

“LA VENDITA DEL VALORE”

LINEE GUIDA

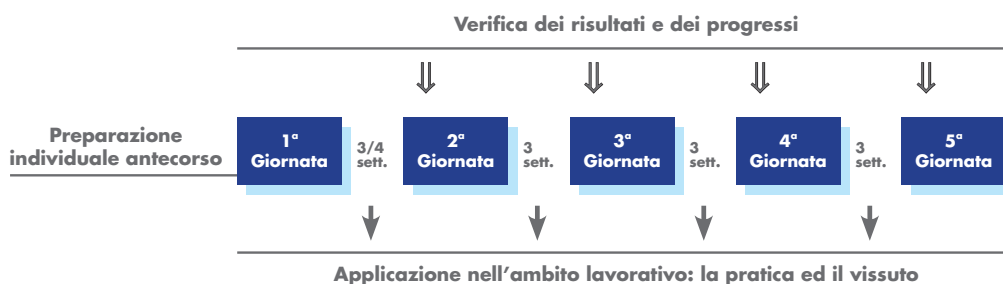
- △ Conoscere e sviluppare le proprie attitudini nell'espletamento della funzione di vendita
- △ Accrescere la propria capacità di influire positivamente sul Cliente prescindendo dal prodotto/servizio
- △ Acquisire una mentalità vincente di fronte alla trattativa
- △ Intensificare il rapporto con la propria Azienda per potenziarne l'immagine sul mercato
- △ Migliorare la programmazione della risorsa “tempo” per risultati più concreti e più costanti

CONTENUTI

- La preparazione come arma vincente in ogni trattativa
- La conoscenza dei criteri di valutazione del cliente come prima mossa della trattativa
- La comunicazione “*alla pari*” come garanzia di reciproca accettazione e comprensione
- La gestione di situazioni conflittuali (*obiezioni, prezzo, reclami*)
- L'uso efficace del telefono
- La presentazione della proposta ad un gruppo di clienti
- La programmazione del proprio tempo
- Vendere per obiettivi (*la trattativa, dall'approccio alla conclusione*)

METODO E TIMING

Quattro mesi di training attivo sul campo intervallato da cinque incontri operativi di verifica e pianificazione del lavoro



STRUTTURATO PER

Chiunque si trovi a dover negoziare una propria posizione; in particolare è indicato per coloro che sull'azione di Vendita hanno basato la propria attività