

TECNICHE DI VENDITE

PROGRAMMA:
ARGOMENTO
TECNICHE
TECNICA E PSICOLOGIA DELLA VENDITA
TECNICA E PSICOLOGIA DELLA VENDITA (corso avanzato)
TECNICHE DI COMUNICAZIONE CON IL CLIENTE
LA NEGOZIAZIONE DI VENDITA
RETE
IL DIRETTORE DI VENDITE:DELIZIARE I CLIENTI
GESTIRE UNA RETE DI VENDITA
RIORGANIZZARE UNA RETE DI VENDITA
PIANIFICARE E PROGRAMMARE L'ATTIVITA' DI VENDITA
MISURARE LA REDDITIVITA' E LA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE
AREA MANAGER
STRUMENTI
VALUTARE LA PERFORMANCE DI UN VENDITORE
CONSTRUIRE UN EFFICACE PIANO DI VENDITA
LE MISURE NELLE VENDITE: GLI INDICATORI PIU' EFFICACI PER MONITORARE L'AZIONE DI VENDITA
IL TELEFONO:STRUMENTO DI COMUNICAZIONE CON IL CLIENTE
SERVIZIO
CONSTRUIRE UN SERVIZIO CLIENTI VERAMENTE EFFICACE
IL SERVIZIO POST-VENDITA: DA CENTRO DI COSTO A CENTRO DI PROFITTO
LA GESTIONE DEL FOLLOW-UP NEL CUSTOMER SERVICE
EVOLUZIONE DEL RUOLO
PROGRAMMA DI SVILUPPO RESPONSABILI VENDITE
CONOSCERE E MIGLIORARE IL PROPRIO STILE DI VENDITA
RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI AZIENDALI
KEY ACCOUNT: GESTIRE I CLIENTI STRATEGICI
NEGOZIARE CON I BUYER
DA PROJECT LEADER A CLIENT LEADER
TECNICHE DI ASSERTIVITA' PER SVILUPPARE LA PROPRIA AUTOREVOLEZZA
RELAZIONI EFFICACI CON LA PNL
STRATEGIA
IL DIRETTORE COMMERCIALE: GESTIRE I MERCATI
LA GESTIONE DEL PUNTO VENDITA IN UN OTTICA COMMERCIALMENTE AVANZATA
SVILUPPARE E CONSOLIDARE UNA VERA PARTNERSHIP CON IL CLIENTE
TRADE MARKETING: A FIANCO DEI NOSTRI CLIENTI PER DELIZIARE IL CONSUMATORE FINALE
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT
L'ORGANIZZAZIONE NELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE
LEGALE
I CONTRATTI COMMERCIALI
MANAGEMENT
LA LEADERSHIP ASSERTIVA
GESTIRE LE RISORSE UMANE
GESTIRE CONFLITTI E CRITICHE

E' un **corso di tecniche di vendita** pratico che fornisce ad un agente, a un venditore o a chiunque intrattenga contatti con la clientela, tecniche di vendita avanzate, informazioni e conoscenza dirette a migliorare la qualità del servizio, la soddisfazione del cliente e i risultati di vendita con l'acquisizione di nuovi clienti. Saper comunicare in modo adeguato in ogni contesto, rappresenta certamente la chiave di volta per la qualità della vita di ogni persona, per questo il corso consentirà di approfondire la conoscenza di sé per favorire l'incontro efficace e positivo con gli altri e, come **perfezionare le tecniche di chiusura**.

Un **ascolto attivo e profondo** consiste nel porgere attenzione al cliente come se non si avesse la minima idea di ciò che sta per dire, dando importanza alle sue domande, alle sue perplessità e alle sue obiezioni

OBIETTIVO:

è quello di acquisire la giusta sensibilità e motivazione nelle varie fasi del contatto commerciale, apprendere come capire e farsi capire dal cliente, aumentando il suo livello di fiducia, affinare la padronanza delle tecniche di gestione del controllo di vendita, dall'impostazione della relazione alla gestione delle obiezioni, acquisire gli strumenti per accrescere l'efficacia della comunicazione parlata e scritta e comprendere il linguaggio del corpo, analizzare i fattori psicologici che influenzano la trattativa, valutare il proprio stile di leadership e la conseguente capacità di guidare la forza di vendita, massimizzare la coerenza e la capacità di raggiungere gli obiettivi

DESTINATARI:

rivolto a chi vuole intraprendere o chi è già funzionario di vendita, agenti di commercio, venditori, responsabili commerciali, consulenti, manager d'area o di prodotto, responsabili di reparto, direttori vendite, key account, sales analyst, assistenti clienti, assistenti commerciali, responsabili servizio clienti, responsabili amministrazione vendite, funzionari, quadri, intermedi

METODOLOGIA DIDATTICA:

Al corso, Docenti specializzati utilizzeranno una metodologia di insegnamento basata sulla teoria e sulla pratica, trattando concetti che permetteranno di acquisire una profonda conoscenza delle materie. L'ora ed il giorno della frequenza è a scelta del partecipante, anche di sera e di sabato. Il Docente illustrerà le lezioni ai partecipanti, in aule multimediali, climatizzate avvalendosi di sistemi di videoproiezione. Al termine del corso verrà rilasciato un ATTESTATO DI FREQUENZA