



CORSO in videoconferenza

I 12 STRUMENTI OPERATIVI PER SVILUPPARE LE VENDITE -12 ore

5, 12 e 19 settembre 2023 h 09:00-13:00

OBIETTIVI DEL CORSO:

Dotare il venditore delle nozioni strategiche per un approccio metodico e di successo alla vendita

DESTINATARI: Responsabili commerciali, responsabili vendite, area manager e export manager, venditori.

PROGRAMMA

La trattativa per fasi © e i suoi vantaggi

- Conoscere sé stessi, la concorrenza e il cliente
- Il confronto con la concorrenza: come gestirlo
- I ruoli d'acquisto: dall'influenzatore al controllore
- Differenza tra relazione e forza negoziale
- Come creare valore per il cliente
- I motivi di acquisto del cliente
- La matrice difficoltà/importanza per l'analisi del portafoglio
- La preparazione della trattativa
- Differenza tra strategia e tattica
- La scheda trattativa©
- L'importanza della definizione degli obiettivi dell'accordo
- Come definire un obiettivo contrattuale
- Come valutare la convenienza dell'accordo
- Il cliente in posizione dominante
- L'argomentario di vendita: il manuale delle best practices
- I 6 punti chiave dell'argomentario
- Simulazioni e analisi di casi concreti

DURATA: 12 ore

CALENDARIO: 5, 12 e 19 settembre 2023



ORARIO: 9-13

QUOTA INDIVIDUALE DI ISCRIZIONE:

€ 400 + IVA per Aziende Associate Confindustria Toscana Sud

€ 440 + IVA per Aziende non Associate Confindustria Toscana Sud

ISCRIZIONI MULTIPLE: Per le iscrizioni di più persone da parte di una stessa azienda: sconto del 10% sulla seconda iscrizione e successive

DOCENTE: Alessandro Fumo - *sales strategist*, specializzato da oltre vent'anni nel settore della formazione e sviluppo vendite. Laureato in giurisprudenza con indirizzo commerciale, ha ricoperto i ruoli di agente, area manager e direttore commerciale. *Con oltre 10.000 trattative seguite e 6.000 ore in affiancamento, ha maturato competenze tanto nella vendita di servizi (assicurazioni, logistica, informatica) quanto di beni durevoli (edilizia) e di largo consumo (abbigliamento, alimentari).*