

# Value Selling: Valorizzare il prodotto e sostenere il prezzo - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: martedì 15 ottobre 2024

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30



## Panoramica corso:

Il value selling è una strategia di vendita basata sul valore e sui vantaggi del prodotto che si vende, un metodo che consente di "pensare" come il cliente e di presentare un prodotto attraverso molteplici motivazioni diverse dal prezzo, uno strumento che consente di decidere le azioni di vendita più corrette in base agli attori coinvolti.

Il corso muove dal principio per il quale più il prodotto è importante per il cliente più è disposto a pagare per averlo ed esplora le tematiche della gestione della vendita in un'ottica consulenziale, con l'obiettivo di ottimizzare sia i singoli processi di vendita che la strategia commerciale dell'azienda.

**Calendario corso:** martedì 15-22-29 ottobre e 5-12 novembre 2024.

**Chiusura delle iscrizioni:** martedì 24 settembre 2024.

# Obiettivi del corso:

Il corso intende fornire strumenti e tecniche per valorizzare la propria offerta in termini di valore per il cliente, orientandone i criteri di scelta e acquisto di un prodotto.

# Argomenti trattati:

- Differenza tra prezzo e valore;
- I fattori chiave d'acquisto;
- Il valore per il Cliente: ragionare per vantaggi (ricercati);
- Valorizzare la propria offerta rispetto a quella della concorrenza;
- Passare da una logica di prezzo iniziale d'acquisto a quella di costi / benefici nel tempo di utilizzo del prodotto o servizio acquistato;
- Rendere tangibile il valore complessivo della propria offerta;
- Quantificare in modo oggettivo il valore dell'offerta;
- Strutturare ed organizzare adeguati supporti e materiali per la vendita di valore;
- Far cambiare la percezione del Cliente: da "siete cari" a "siete i più convenienti"

---

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative finanziate dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

# Destinatari:

Responsabili e addetti vendita, responsabili e addetti commerciali.