

CORSO FAD

La vendita di valore - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: giovedì 9 novembre 2023

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30

PREZZO: 219,60 € (180,00 € + IVA)

FINANZIATO AL 100%



Panoramica corso:

Il mondo degli acquisti negli ultimi anni è profondamente cambiato sia per l'avvento di tecnologie innovative sia per l'utilizzo di internet. Nell'attuale contesto il buyer è più informato su ciò che lo circonda, la facilità nel reperire le informazioni ha reso più agevole il suo compito e di conseguenza richiede al venditore un maggiore livello di servizio, sempre più personalizzato e rispondente ai propri bisogni. Pertanto risultano radicalmente mutati il ruolo del venditore e anche le competenze che lo rendono performante, la conoscenza tecnica del proprio prodotto e della concorrenza è essenziale ma non più sufficiente; diventa quindi di vitale importanza sviluppare competenze evolute aumentandone le performance, in modo da trasformare il "vecchio venditore" nella nuova figura di consulente.

Il venditore-coach deve ora ascoltare e individuare i bisogni del cliente, ma soprattutto far percepire un interesse autentico alla persona (il buyer).

Obiettivi del corso:

Fornire validi metodi per vendere meglio e di più, per padroneggiare con efficacia le tecniche di vendita in tutte le fasi della trattativa, per fronteggiare le eventuali obiezioni da parte del cliente, fornendo risposte mirate e valorizzare al meglio la propria offerta.

Argomenti trattati:

- La vendita per andare oltre le aspettative del cliente
- La raccolta delle informazioni per conoscere il cliente e identificare ciò che ha valore per lui
- Comunicazione Assertiva: il fondamento del rispetto nelle relazioni interpersonali
- L'ascolto attivo e la tecnica delle domande
- Intelligenza emotiva: come conoscere e gestire le emozioni
- La costruzione e personalizzazione della proposta: la vendita del valore
- La conduzione della trattativa fino alla chiusura, tecniche e accorgimenti
- Lavorare con Metodo: Identificare obiettivi e motivazioni, far emergere gli ostacoli da superare e i talenti da utilizzare, definire il piano d'azione personale

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario e Turismo 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.

Destinatari:

Venditori, capi area e responsabili vendite, responsabili del settore commerciale e marketing.