

Corso base per commerciali

INIZIO CORSO: giovedì 14 novembre 2024

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00

**SEDE: Centro Formazione Esac
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)**



Panoramica corso:

Il "Corso di Base per Commerciali" offre una formazione completa sul processo di vendita efficace, fornendo una bussola per orientarsi tra le sfide del mercato.

Attraverso una dinamica che alterni lezioni frontali, gaming illustrativi e role playing che coinvolgano attivamente, fin dalla prima lezione, tutti gli studenti. Partiremo, dal primo incontro, esaminando le Cinque Fasi della Vendita, fondamentali per la formazione e lo sviluppo delle competenze commerciali; ogni fase è fondamentale per costruire un percorso di successo, dal primo incontro con il cliente alla conclusione dell'affare.

Sarà fortemente sottolineata la differenza che intercorre tra l'essere un semplice venditore o divenire un consulente insostituibile per il proprio cliente: la differenza è sostanziale: il venditore mira alla transazione, mentre il consulente crea valore per il cliente, costruendo soluzioni su misura e instaurando un rapporto di fiducia duraturo.

Il corso sviluppa la mentalità della Creazione Valore come prerogativa per una relazione commerciale duratura: non si tratta solo di vendere un prodotto, ma di offrire soluzioni che rispondano ai bisogni profondi del cliente. Per raggiungere questo obiettivo, un commerciale deve diventare autonomo nella gestione del proprio lavoro quotidiano: si andrà, in questo contesto, ad esaminare in aula tutta una serie di procedure indispensabili per poter ottimizzare ogni incontro e massimizzare le opportunità di successo, come la strutturazione dinamica della propria agenda, la programmazione delle attività quotidiane e la gestione del tempo.

Obiettivi del corso:

Formare commerciali efficaci che sviluppino consapevolezza del proprio ruolo, padronanza degli strumenti necessari e delle tecniche per poter affrontare produttivamente tutte le fasi del processo di vendita.

Argomenti trattati:

- Processo di vendita efficace - bussola venditore/consulente
 - Le 5 fasi della vendita
 - Venditore o consulente? ? identikit
 - La creazione di valore
 - Cosa occorre al commerciale (gestione agenda, pianificazione, programmazione...)
 - L'importanza delle domande
 - Gestione delle obiezioni
 - Elementi di psicologia della vendita
 - Vendere o soddisfare un bisogno?
 - Commerciale: la prima linea sul mercato in evoluzione
-

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:

Singoli commerciali, titolari e soci d'azienda che svolgono ruolo commerciale e figure preposte allo sviluppo del pacchetto clienti.