

SALES APPROACH

SCHEDA PRODOTTO

Quante volte è il cliente a fare il prezzo nella trattativa?
Quanta fatica fai nel cercare nuovi clienti?
Il tuo fatturato sale e scende?

Se sai vendere oggi, avrai certamente un lavoro! In un mondo come l'attuale, dove l'offerta sovrasta letteralmente la domanda, chi fa la differenza è chi poi i clienti li sa portare a casa. E se c'è chi sostiene che 'venditori si nasce', perché se si è 'dotati' dell'arte di convincere basta a saper vendere, c'è invece chi sostiene che le doti si possono acquisire.



Abbandoniamo il già superato concetto che chi vende lo fa perché sa manipolare gli altri, perché se anche fosse vero per una prima vendita, oggi che la possibilità di scelta è sempre maggiore, la continuità di fatturato non la si ha certamente forzando i clienti all'acquisto con subdoli mezzucci.

D'altro canto se ci si affida solo alle doti naturali, si rischia di essere sopraffatti da un mercato decisamente sempre più affamato di alte performance.

Le attitudini di certo aiutano, ma se non vengono consapevolmente utilizzate rischiano di essere un boomerang nella gestione della trattativa e nella continuità di risultati. Qualunque venditore vorrebbe sapere cosa passa nella testa del cliente che ha di fronte, per poter individuare in che modo proporgli il proprio servizio/prodotto. La soluzione non sta di certo nella deduzione mistica dei bisogni del cliente o nell'improvvisarsi degli indovini, ma nell'abilità di farselo dire direttamente da lui. È possibile imparare come si giunge a questo risultato, attraverso lo sviluppo di un approccio alla vendita, che può essere applicato a tutte le situazioni in cui vi è la necessità di 'vendere'. "Puoi credere nella fortuna ma non la aspettare mai, fai sempre la tua parte, e se vuole, la fortuna ti raggiungerà. - S.O. Ongong'a"



OBIETTIVO

Il corso SALES APPROACH pone i venditori in una condizione di continua pratica sulle vendite, con il fine di consegnare a ciascun partecipante la consapevolezza di quale tecnica sia più utile impiegare nelle diverse trattative a cui ci si può trovare di fronte. È attraverso il consolidamento delle tecniche apprese nel propedeutico corso Smart Sales che si consente ad un venditore di sviluppare il proprio approccio alla vendita.



COSA IMPARERAI

Apprenderai:

- ✓ come farsi dire dal cliente i suoi reali bisogni;
- ✓ a gestire in modo efficace ogni tipo di trattativa;
- ✓ a superare e gestire le 'obiezioni' dei clienti;
- ✓ come far crescere le tue statistiche attraverso azioni pratiche costanti.



DURATA

Il corso si suddivide in un percorso continuativo lungo tutto l'anno accademico e consiste in una giornata al mese, normalmente ad inizio settimana in modalità interaziendale.



A CHI È RIVOLTO

Per tutti i Venditori, Commerciali, Responsabili Commerciali, Titolari che operano quotidianamente nel mondo delle vendite.