



Tecniche di vendita professionale e persuasione

“Strategie di comunicazione persuasiva per aumentare le vendite”

Obiettivi: Il corso ha l'obiettivo di sviluppare le abilità comunicative, di negoziazione e di argomentazione del moderno venditore professionista. Trasferire un metodo di vendita basato su una cultura di marketing. Identificare le tappe del processo di vendita. Saper costruire un rapporto empatico con il cliente. sapere ascoltare e interpretare i bisogni e i desideri del cliente per costruire una efficace argomentazione e offerta. saper trasmettere i benefici. Rafforzare le tecniche di conclusione della trattativa. Motivare il cliente all'acquisto. Imparare a gestire le obiezioni. Imparare a individuare i semafori verdi che portano ad una conclusione positiva della vendita.

Programma

- Le abilità del venditore consulente
- tecniche di comunicazione persuasiva
- La preparazione della visita: obiettivo, strategia e strumenti.
- La tecnica telefonica per essere ricevuti su appuntamento da un nuovo cliente
- Perché i primi secondi possono essere...gli ultimi
- Evitare frasi e comportamenti negativi: le aperture suicida da evitare !
- Dieci punti per una efficace presa di contatto e conquistare la fiducia del cliente.
- Come aprire il dialogo : la regola del 4x20
- Una presentazione della vostra azienda che 'vende'.
- L'intervista: conoscere il cliente.
- Praticare l'ascolto attivo
- L'intervista al cliente : investigare i bisogni per cogliere le motivazioni di acquisto
- L'argomentazione: convincere costruendo un 'offerta mirata.
- La differenza tra 'presentare e argomentare.
- Esprimere le caratteristiche dell'offerta in chiave di vantaggi per il cliente
- La dimostrazione con il metodo CPV
- Dieci punti per costruire una argomentazione efficace
- Come valorizzare l'offerta durante l' argomentazione
- Le regole per ottenere dei 'SI '.
- La gestione delle obiezioni.
- Riconoscere i semafori verdi quali canali di accesso per concludere e 6 tecniche per concludere la vendita
- Post-vendita e la continuità del rapporto: come fidelizzare il cliente



Previste simulazioni, Role-playing ed esercitazioni sulla vendita

Durata: 42 ore **Quota di iscrizione:** 370 euro (pagabili a rate)

Si rilascia un **Attestato di competenze** che certifica le competenze e le conoscenze acquisite