

PERCORSO ROSSO - "BUSINESS"

SCHEDA CORSO:

Vendere con successo nel B2B: il venditore diventa Imprenditore e Consulente

	La vendita B2B è una vendita complessa, alla quale concorrono diverse figure
Descrizione:	professionali con le quali il venditore deve confrontarsi. Si tratta di un'attività spesso condizionata dalla sola sensibilità al prezzo. In un contesto competitivo, il corso si propone di fornire ai venditori impegnati nelle vendite B2B cultura, capacità e tecniche per sviluppare con il cliente un approccio consulenziale alla vendita che conduca al successo di trattative complesse. Il percorso formativo si svolgerà in un'unica giornata d'aula, con la metodologia dell' "imparare facendo". Verranno alternati momenti di formazione teorica a fasi di esercitazioni pratiche e lavori di gruppo che consentano ai partecipanti un'immediata applicazione delle nozioni. <i>Per il corso è previsto un numero massimo di 15 partecipanti</i> .
	Il corso si prefigge di fornire ai partecipanti capacità per:
Obiettivi del corso:	Approfondire gli argomenti chiave della vendita complessa.
	Capire il proprio ruolo di venditore impegnato in una vendita complessa.
	Affinare le tecniche di vendita in ambiente complesso.
	Analizzare i reali bisogni di "tutti" i clienti compratori coinvolti nella trattativa.
	Fornire tecniche per anticipare il comportamento di "tutti" i clienti compratori
	coinvolti nella trattativa.
	Accompagnare il cliente verso decisioni contrattuali positive.
A chi si rivolge:	A tutte le figure in Azienda che hanno necessità di incrementare le proprie capacità relazionali: imprenditori, venditori, manager commerciali, agenti, tecnici commerciali.
Contenuti:	Principi fondamentali delle tecniche di vendita: il metodo S.I.S Steps in Selling
	Dalla vendita semplice alla vendita in ambiente complesso
	La complessità della vendita B2B attuale
	Il Decision Making Unit: i ruoli critici nella vendita B2B
	L'utilizzo del CRM: Customer Relationship Management
	L'analisi del potenziale del proprio mercato
	 Il venditore moderno è Imprenditore e Consulente: raccoglie e organizza le informazioni, organizza l'impiego del tempo, pianifica le attività
	Le competenze del Venditore/Consulente: ascolta attentamente il cliente, aiuta
	il cliente ad analizzare i propri bisogni, individua i diversi compratori, suggerisce
	la soluzione e spinge il cliente all'azione
	Un fattore critico di successo: mantenere la relazione con il cliente
Data e luogo:	Milano, Ottobre 2015
Costo:	€ 400 + IVA <u>Soci</u> Assogomma € 600 + IVA <u>Non Soci</u> Assogomma
	Questo corso può essere acquistato contestualmente al corso "Comunicazione
	persuasiva e PNL, valore aggiunto nella vendita B2B" del 14 maggio 2015. La
	partecipazione della stessa persona ai due corsi sarà agevolata da un ulteriore
	sconto del 5% sulla somma delle quote al netto dell'IVA.