

TECNICHE DI VENDITA COD. CORSO TVTI

Finalità e obiettivi del corso

Partendo da una fattiva analisi di com'è cambiato il concetto di vendita nel corso degli anni, questo percorso formativo ha l'obiettivo di fornire nuove competenze tecniche e metodologie, atte ad aprire un confronto sugli strumenti trasversali che si possono adottare per gestire, con successo, l'attività di vendita.

Destinatari

Tutti i lavoratori che operano nel settore (venditori, agenti, tecnici commerciali, Jr. Business Development Manager, Sales Manager).

Programma

L'ambiente interno ed esterno:

l'ambiente esterno ovvero il mercato: macro e microambiente, concorrenza, stakeholder e i partner commerciali; l'ambiente interno ovvero l'azienda: conoscere la storia, lo stile aziendale, la tendenza economica, le procedure e i diversi servizi/prodotti che propone; conoscenza approfondita dei diversi canali di distribuzione e le tipologie di rete vendita (rete diretta, indiretta o mista).

Tecniche di vendita e conoscenza dei cicli di vendita: costruire e gestire una lista di contatti interessati al nostro servizio o prodotto; utilizzo degli strumenti di vendita: telefonate, mail, social media; preparare e gestire l'appuntamento di vendita: fare domande e ascoltare attentamente; presentare efficacemente se stessi e preparare il materiale commerciale da lasciare al cliente: gestire le obiezioni; spunti vincenti per la chiusura; curare il cliente e la relazione; pianificare ed organizzare l'attività di vendita e saper gestire la pianificazione degli appuntamenti.

Le competenze trasversali utili alla vendita: la comunicazione verbale e non verbale; la capacità di ascoltare attentamente e di fare domande; tecniche di negoziazione; tecniche di auto motivazione.

La supervisione e l'autovalutazione: definire gli obiettivi personali e professionali; come chiedere supporto al manager e quali strumenti impiegare per una supervisione efficace; adottare gli strumenti per una supervisione efficace della forza vendita.

Riepilogo finale e verifica di apprendimento.

Durata: 32 ore

Calendario corso e orario:

Da definire (il calendario corso sarà definito al raggiungimento del numero minimo dei partecipanti)

Sede di svolgimento:

c/o Associazione SKILLWORKS Corso Novara, 99 Torino (4° piano), oppure presso azienda committente.

Quota di partecipazione pro capite:

€. 400,00 + I.V.A.

Certificazione:

Attestato di frequenza

Condizioni contrattuali:

- Al fine di confermare l'iscrizione al corso dovrà essere compilato l'apposito modulo di iscrizione e fatto pervenire via e-mail alla Segreteria Corsi.
- Il pagamento della quota di iscrizione dovrà essere effettuato all'atto dell'iscrizione mediante bonifico bancario intestato a ASSOCIAZIONE SKILLWORKS - IBAN: IT1310838201000000130000253, oppure tramite i canali che verranno scelti sull'apposito modulo di iscrizione corso.
- In seguito all'avvenuta iscrizione eventuali rinunce potranno essere accolte soltanto se segnalate tramite e-mail, almeno 10 giorni prima della data inizio corso. In caso contrario verrà fatturata l'intera quota di partecipazione. Qualora non venisse rispettata predetta tempistica, verrà fatturata ugualmente la quota di partecipazione ma sarà mantenuto il diritto di partecipazione su un'edizione successiva dello stesso corso. Eventuali sostituzioni dei partecipanti potrà essere accolta previa segnalazione tramite e-mail alla Segreteria dei corsi info@skill-works.it.
- L'erogazione dei corsi e le relative modalità di svolgimento, in casi estremi, potrebbero subire variazioni. Nel caso non si dovesse raggiungere un numero minimo di adesioni all'edizione corsuale, l'Associazione SKILLWORKS si riserva di annullare o rinviare l'attivazione del corso. Ogni variazione verrà tempestivamente segnalata entro 3 giorni della data di inizio corso. In caso di annullamento verrà restituita l'intera quota di partecipazione versata.
- La fatturazione verrà effettuata ad inizio corso.
- Le attestazioni finali verranno rilasciate solo se è stato effettuato il pagamento della quota di partecipazione.