

TRAINING
PER VENDITORI
www.cspmi.it

CENTRO
SERVIZI PMI
EMILIA ROMAGNA

Vendere di più e meglio

Il rapporto del Venditore con se stesso e con i clienti per un'azione commerciale efficace

Reggio Emilia, giugno - ottobre 2012



Sempre un passo avanti.

Vendere di più e meglio

Il rapporto del Venditore con se stesso e con i clienti per un'azione commerciale efficace

Il training

IL METODO

Il Training si svolge in 5 giornate d'aula con intervalli di circa un mese una dall'altra per dare modo al partecipante di sviluppare la parte di sperimentazione sul campo.

Durante il training i partecipanti sono coinvolti nel:

- **esercitarsi in aula** su aspetti reali tratti dalla pratica quotidiana;
- **osservare e sistematizzare** varianti di comportamento diverse;
- **allenarsi** sulle varianti create, personalizzandole;
- **sperimentare nella pratica della propria realtà** quanto vissuto in aula;
- **verificare i risultati e i progressi** conseguiti da ciascuno attraverso la sperimentazione pratica;
- **condividere e scambiare** le esperienze di successo conseguite.

Ulteriori stimoli coerenti sono:

- **letture ed elaborati scritti** richiesti negli intervalli tra le diverse giornate, oggetto di confronto tra i partecipanti e il trainer
- **schede "memo tascabili"** riassuntive dei comportamenti proposti
- **sito internet** dove ritrovare, anche dopo la conclusione dell'esperienza formativa, materiale di approfondimento, test, aggiornamenti.

Per ogni tema affrontato, ciascun partecipante (massimo 12) è condotto attraverso **6 fasi di apprendimento**:

1. dimostrazione e analisi del proprio comportamento abituale;
2. osservazione e riflessione di un comportamento diverso costruito con il contributo di tutti e proposto dal trainer;
3. concettualizzazione e sistematizzazione teorica;
4. sperimentazione attiva in aula;
5. sperimentazione nella propria pratica per un ben calibrato periodo di tempo;
6. rinforzo del risultato positivo ottenuto.

La **durata reale** del percorso formativo va quindi ben oltre le 5 giornate in aula e comprende di fatto i 120 giorni di allenamento sul proprio posto di lavoro.

IL PERCORSO

GIORNATA 1

Il rapporto con se stessi, con la vendita e con i Clienti: dal primo contatto alla soddisfazione del Cliente

GIORNATA 2

Tutto ha almeno due facce: al centro della negoziazione, nel cuore delle esigenze del Cliente

GIORNATA 3

Filo diretto fra telefono e obiezioni: ottenere appuntamenti al telefono, gestire le obiezioni, difendere prezzo e condizioni

GIORNATA 4

Finalizzare e difendere: portare efficacemente a conclusione trattative e gestire i reclami come occasioni di rilancio

GIORNATA 5

Il tempo amico: gestire efficacemente il proprio tempo, difendere la propria programmazione per performance durevoli

DESTINATARI

Imprenditori
Responsabili commerciali
Commerciali
Venditori

IL FORMATORE

Antonio Torlai
Trainer di Training Meta

Informazioni

Dante Landini
dantelandini@cspmi.it

Federica Iotti
federicaiotti@cspmi.it

Tel. 0522 267.711

Sede

Centro Servizi PMI
Via Aristotele, 109
42122 Reggio Emilia

Modalità di iscrizione

Per formalizzare l'iscrizione è necessario compilare e spedire tramite fax al numero 0522 552.784 l'apposito modulo di adesione. E' possibile scaricare la scheda di iscrizione dal sito www.cspmi.it, richiederla tramite e-mail agli indirizzi dantelandini@cspmi.it o federicaiotti@cspmi.it o telefonicamente al numero 0522 267.711. Per motivi organizzativi, si invita a formalizzare l'iscrizione entro il 31 maggio, salvo esaurimento posti; le iscrizioni saranno valutate in base all'ordine di arrivo.

Vendere di più e meglio

Il rapporto del Venditore con se stesso e con i clienti per un'azione commerciale efficace

GIORNATA 1

13/06/2012 (9-13;14-17,30)

Contenuti:

- darsi obiettivi concreti, misurabili e sfidanti (lavoro di gruppo e speech)
- nutrirsi di visioni vincenti (lavoro di gruppo e speech)
- il primo impatto (lavoro di gruppo e speech)
- referenze (lavoro di gruppo, speech ed esercizi pratici)
- i bisogni palesi espressi, non espressi e latenti (lavoro di gruppo e speech)
- la comunicazione efficace (esercizi pratici)

GIORNATA 2

06/07/2012 (9-13;14-17,30)

Contenuti:

- verifica dei risultati concreti derivati dall'applicazione pratica di quanto elaborato in 1a giornata
- le mappe della realtà: capire, allinearsi, guidare (esercizi pratici e speech)
- la trattativa di vendita (esercizi pratici)
- presentare soluzioni (esercizi pratici)
- tecniche di creatività (esercizi pratici)

GIORNATA 3

06/09/2012 (9-13;14-17,30)

Contenuti:

- verifica dei risultati concreti derivati dall'applicazione pratica di quanto elaborato in 2a giornata
- l'uso del telefono come leva di "sviluppo" (esercizi pratici)
- negoziare più efficacemente prezzi, condizioni e decisione (esercizi pratici)
- gestire efficacemente obiezioni e domande
- essere attivi nel processo di fidelizzazione nel tempo del cliente (lavoro di gruppo ed esercizi pratici)

GIORNATA 4

05/10/2012 (9-13;14-17,30)

Contenuti:

- verifica dei risultati concreti derivati dall'applicazione pratica di quanto elaborato in 3a giornata
- concludere di più e meglio
- la gestione del conflitto (esercizi pratici)
- influire verso l'alto (esercizi pratici)
- allenamenti in gruppo su quanto appreso per individuare best practices e aree di miglioramento

GIORNATA 5

31/10/2012 (9-13;14-17,30)

Contenuti:

- verifica dei risultati concreti derivati dall'applicazione pratica di quanto elaborato in 4a giornata
- la gestione del tempo (lavori di gruppo e speech)
- commento alle risposte scritte fornite nei questionari distribuiti ai partecipanti e svolti negli intervalli tra le varie giornate di training

Quote di partecipazione

2.200,00 euro + IVA per Aziende associate

2.600,00 euro + IVA per Aziende non associate

Le quote di partecipazione sono comprensive dei pranzi.

Informazioni

Dante Landini
dantelandini@cspmi.it

Federica Iotti
federicaiotti@cspmi.it

Tel. 0522 267.711

Sede

Centro Servizi PMI
Via Aristotele, 109
42122 Reggio Emilia

Modalità di iscrizione

Per formalizzare l'iscrizione è necessario compilare e spedire tramite fax al numero 0522 552.784 l'apposito modulo di adesione. E' possibile scaricare la scheda di iscrizione dal sito www.cspmi.it, richiederla tramite e-mail agli indirizzi dantelandini@cspmi.it o federicaiotti@cspmi.it o telefonicamente al numero 0522 267.711. Per motivi organizzativi, si invita a formalizzare l'iscrizione entro il 31 maggio, salvo esaurimento posti; le iscrizioni saranno valutate in base all'ordine di arrivo.