



**VENDERE IN MODO CONSAPEVOLE**

# OBIETTIVI

- Trasformare le aspettative in successi
- Saper praticare a fondo ogni fase del processo di vendita
- Gestire le situazioni difficili
- Acquisire fiducia e competenza
- Difendere il prezzo, i margini e i profitti
- Sviluppare una partnership duratura



# Programma giorno 1: LE FONDAMENTA

## ● I 3 tipi di vendita

Cosa differenzia la vendita di un prodotto dalla vendita di una soluzione globale?

- *Saper adattare il proprio approccio alla percezione (in termini di complessità e posta in gioco) che il cliente ha della propria esigenza*
- *Saper influenzare la percezione del cliente per aumentare il valore della nostra soluzione*

## ● Le diverse fasi del processo di vendita

La roadmap strategica per supportare la performance

- *Agire con intenzione seguendo un processo e passare da un approccio opportunistico a un approccio più strategico*

## ● La lente: le nostre percezioni dettano i nostri comportamenti

Comprendere le nostre percezioni (pre-giudizi), rimetterle in discussione e adottare il comportamento ottimale

- *Il primo passo per ogni comunicazione efficace è fare un viaggio nella lente dell'altro*

## ● Teoria dell'iceberg e primo contatto

Agire con intenzione, porre attenzione ai dettagli del comportamento proprio e altrui

- *Essere consapevoli che influenziamo costantemente i nostri clienti*
- *Scegliere consapevolmente il comportamento più adeguato per accrescere il nostro impatto (cura del dettaglio)*

## ● 5 Attitudini negoziali per vendere in modo empatico ed efficace

Ricerca l'interesse comune (win-win) per costruire una relazione di lungo periodo.

- *Essere interessati al nostro interlocutore e capirne i bisogni*
- *Cogliere i segnali d'acquisto ed espanderli*
- *Essere preparati a gestire le obiezioni*
- *Mettere il cliente al centro*
- *Il potere del silenzio*

# Programma giorno 2: FAR EMERGERE I BISOGNI

## ● **Report Back – condividere le esperienze**

Raccogliere i risultati, analizzare e celebrare i progressi per diffondere il contagio dell'apprendimento

- *Raccontare esperienze personali evidenziando ciò che ha fatto la differenza*
- *Focus sul cosa ma anche sul come si presenta per lavorare sull'impatto personale*

## ● **La «valigetta»: la preparazione della visita è il 90% del successo**

Se non siamo pronti a investire nei nostri clienti, non aspettiamoci che i nostri clienti investano in noi.

- *Personalizzare la preparazione per guidare un incontro con successo*

## ● **Il Potere delle domande**

Una vera comprensione inizia con una domanda

- *Essere capaci di porre la giusta domanda per ottenere la risposta desiderata*

## ● **Scavare il “dolore”**

Molti clienti fanno quello che vogliono, non necessariamente quello di cui hanno bisogno

- *Saper porre le domande che fanno arrivare al cuore del problema*
- *Creare le basi per dare il massimo valore possibile alla nostra proposta*

## ● **Ascolto empatico: base per la fiducia reciproca**

Ascoltare intensamente, per capire veramente gli altri

- *Sospendere il giudizio e stare in silenzio*
- *Ascoltare fino all'ultima goccia*

## ● **Gestire le obiezioni**

Senza accettare le emozioni e le opinioni altrui è impossibile un dialogo tra adulti

- *Gestire conversazioni difficili*
- *Trattare le obiezioni*

# Programma giorno 3: DIFENDERE IL VALORE

- **Report Back - condividere le esperienze**

Raccogliere i risultati, analizzare e celebrare i progressi per diffondere il contagio dell'apprendimento

- *Raccontare esperienze personali evidenziando ciò che ha fatto la differenza*
- *Focus sul cosa ma anche sul come si presenta per lavorare sull'impatto personale*

- **Vendere Valore Aggiunto: uscire dalla trappola dei tecnicismi e comunicare valore**

Associare ad ogni caratteristica uno specifico beneficio per il cliente, fornendo così delle ragioni tangibili per effettuare l'acquisto

- *“Questa caratteristica significa per lei.....”*

- **Obiezione concorrenza**

Capitalizzare i benefici di essere in concorrenza per arricchire la nostra posizione

- *Una reazione positiva mostra la nostra confidenza*
- *Come effettuare una veloce analisi del competitor e evidenziare il nostro valore aggiunto?*

- **La Matrice: mai negoziare con se stessi**

Fare un'analisi preventiva di tutte le variabili negoziali per essere pronti a trattare con orgoglio e confidenza

- *Qual è la mia/ tua miglior posizione? E la peggiore? Su quali variabili posso giocare?*
- *Quali sono le strategie che mi consentono di mantenere il controllo della trattativa?*

- **Difendere il prezzo = difendere i margini**

Riconoscere e saper sfidare l'obiezione sul prezzo

- *Essere orgogliosi del proprio prezzo significa essere orgoglioso della propria azienda e della propria professionalità: “Cosa le farebbe dire: è caro ma lo vale?”*

# Programma giorno 4: NEGOZIARE, CHIUDERE, ACCOMPAGNARE

- **Report Back - condividere le esperienze**

Raccogliere i risultati, analizzare e celebrare i progressi per diffondere il contagio dell'apprendimento

- *Raccontare esperienze personali evidenziando ciò che ha fatto la differenza*
- *Focus sul cosa ma anche sul come si presenta per lavorare sull'impatto personale*

- **La bussola comportamentale**

Adattare il proprio stile negoziale in funzione dell'interlocutore

- Potere, ritirata, battaglia o scambio?
- Sapersi spostare da uno stile all'altro in funzione della situazione

- **Negoziare di fronte a un gruppo**

Come gestire un comitato d'acquisto?

- Trovare gli alleati e valorizzare i contrari

- **Saper chiudere/mettere la giusta pressione**

Possibili modi per chiudere una trattativa

- Verificare il colore del semaforo: verde, giallo o rosso
- Trovare la giusta modalità di reazione

- **La Referenza Attiva**

Trasformare un nostro cliente soddisfatto in un nostro sponsor

- Ampliare il network

# INTERAZIENDALE SALES

Il corso si terrà presso **Fornace Morandi - Padova**  
nelle seguenti **date con orario 9-17:**

- **31 gennaio 2019**
- **28 febbraio 2019**
- **28 marzo 2019**
- **16 aprile 2019**

**1800€ + iva** *(compresi pranzi e coffee break)*