

SMART SALES

SCHEMA PRODOTTO

Ti capita di fare più fatica dei tuoi concorrenti a vendere un prodotto che è oggettivamente migliore?
 Quante trattative sono state la tua spina nel fianco?
 Hai difficoltà ad incrementare il fatturato?
 Ti capita di fare fatica a trovare nuovi clienti?



Il commerciale di oggi, è innegabile, deve confrontarsi con un mercato sempre più esigente di risultati. Per fare il fatturato di 5 anni fa, oggi si deve lavorare il doppio e se un tempo erano concessi scivoloni o risultati in calo, perché si poteva confidare nella ripresa del mese successivo, oggi non è più così. Il venditore, nel senso più profondo del termine, è nell'odierno scenario del mercato, colui o colei che ha le facoltà di cambiare le sorti di un'azienda. Paradossale, quasi, se si pensa che spesso questa professione è legata all'immagine dell'arrivista senza scrupoli, con pochi valori e molto incline a disseminare fregature pur di fare 'budget'. Ma chi è del mestiere lo sa bene quanto sia difficile sbaragliare la concorrenza, continuare a cercare clienti nuovi e mantenere il trend di fatturato. È diventato certamente più difficile di un tempo fare il venditore, ma non solo perché le regole del mercato siano mutate, quanto piuttosto perché i competitor sviluppano nuovi metodi di vendita attraendo una clientela sempre più numerosa. Chi si ferma è perduto!! Non basta perciò investire nel migliorare un prodotto se contemporaneamente non si investe in un modo 'nuovo' di proporlo. L'arma vincente, quindi, è la costante ricerca e crescita verso la scoperta di metodologie di vendita alternative e che si differenziano nel mondo delle contrattazioni. "Ciò che solo ieri era innovazione, oggi è già standard e domani sarà obsoleto. – Richard Hodgson".



OBIETTIVO

Il corso SMART SALES affida nelle mani di chi ha la necessità di aumentare i risultati della forza commerciale, il vademecum del venditore di successo. Il fine è svelare le tecniche per sbaragliare la concorrenza attraverso la conoscenza dei canali, delle tecniche e dei meccanismi propri della vendita. L'effetto è un po' come quello del 'chiavi in mano' per dare, fin da subito, ai partecipanti l'opportunità di poter applicare ciò che più gli sarà utile ad implementare i propri risultati.



COSA IMPARERAI

Si impara:

- ✓ a conoscere i canali di ricerca di nuova clientela, come trovarla e come fidelizzarla;
- ✓ come concludere una trattativa in modo efficace;
- ✓ come scoprire le necessità di un cliente;
- ✓ come proporre il nostro servizio/prodotto nel modo più convincente.



DURATA

Il corso si suddivide in due giornate consecutive dedicate alla conoscenza teorica delle tecniche di vendita e dei meccanismi decisionali che contraddistinguono una trattativa efficace. A seguire il percorso Sales Approach si svilupperà in vere e proprie prove pratiche sulle vendite.



A CHI È RIVOLTO

Tutti i Venditori, Commerciali, Addetti alle Vendite, Responsabili Commerciali, Titolari e a chiunque abbia a che fare con la vendita.