



Corso - 07/07/2022

La sequenza vincente: dal contatto alla chiusura

Segreti per la preparazione "professionistica" di una trattativa commerciale attraverso la scelta dello strumento più adeguato, al fine di rendere il processo negoziale molto più efficace

Obiettivi

La preparazione professionistica di una trattativa commerciale è uno dei punti più deboli che ancora si riscontrano nella stragrande maggioranza delle aziende, grandi o piccole, artigianali o più strutturate. L'improvvisazione, anche se con buon senso, la fa spesso da padrona. E anche l'esperienza dei commerciali più esperti, se non è aggiornata ai grandi cambiamenti degli ultimi anni (dalla crisi del 2009 al post-Covid, passando per l'azienda 4.0, e il digital marketing), non basta più.

Il problema di battere i concorrenti e di far accettare un'offerta o un preventivo, non si risolve facendo sconti o superando obiezioni con frasi magiche, ma preparando il terreno migliore e gli schemi di azioni più efficaci che portino il personale commerciale a gestire al meglio la trattativa finale.

La SEQUENZA VINCENTE è lo schema strutturato e preciso per indurre il cliente all'acquisto, lavorando sulla corretta scelta degli strumenti di comunicazione più efficaci (mail, telefono, social, videocall, incontri diretti) che ogni singolo partecipante al corso può personalizzandolo nel suo mercato di riferimento.

Programma

- □ Cosa è una SEQUENZA VINCENTE e come utilizzarla
- □ La trasformazione dei contatti "freddi" (digital marketing, fiere, sito, ecc.) in appuntamenti e trattative
- □ Mail, social, telefono, videocall o incontro? La preparazione "strategica" dell'incontro
- □ Analisi della effettiva efficacia di questi strumenti
- □ La comunicazione scritta (mail, chat, social): come aumentare la sua efficacia
- □ La telefonata e i tre momenti critici: superare il filtro, il testo convincente, la risposta alle obiezioni
- □ Le videocall: errori fondamentali da evitare, azioni efficaci da intraprendere
- □ L'incontro diretto: come e quando è davvero indispensabile
- □ Analisi di casi reali proposti dai partecipanti

Destinatari

tutta la forza commerciale

Durata

12 ore

Quota di adesione:

600,00 € + IVA a persona per le aziende associate

700,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

07/07/2022 09.00-13.00 - ONLINE

21/07/2022 09.00-13.00 - ONLINE

26/07/2022 09.00-13.00 - ONLINE