

Corso - 15/04/2024

Strategie per comprendere il buyer: come ragiona, cosa cerca, cosa teme

Un corso dedicato ai commerciali utile a comprendere meglio il buyer cliente, al fine di migliorare collaborazione, vendita, fidelizzazione.

Obiettivi

Sviluppare competenze avanzate per comprendere e collaborare efficacemente con il Buyer, passando da una prospettiva di opposizione a una di alleanza strategica.

Programma

A volte il venditore vede il responsabile degli acquisti quasi come un "nemico": uno spietato negoziatore di sconti e condizioni. Però oggi la funzione acquisti sta cambiando ed il Buyer non è più solo un trasmettitore di ordini, ma ricopre una funzione strategica. Ed è bene che sia così, con la crisi di materie prime ed energia. E' importante dunque per il venditore evoluto stare al passo di questi cambiamenti, per fare un salto evolutivo nella relazione con il Buyer: in alleanza e non più in opposizione.

- Ruolo e funzioni dell'ufficio acquisti
- Da ordinificio a funzione strategica: come distinguere il Buyer evoluto da quello "antiquato"
- Elementi di Vendor Rating: oltre i criteri scontati (prezzo, qualità e puntualità)
- La matrice di Kraljic: che cosa è e a che cosa serve
- Parlare la lingua del Buyer: gergo, acronimi e termini
- Come aiutare il Buyer ad andare oltre il prezzo della fornitura: concetto di Total Economic Value
- Le tattiche e lo stile negoziale del Buyer
 - Tattica n.1: chiudere il nemico in soffitta
 - Tattica n.2: poliziotto buono poliziotto cattivo
 - Tattica n.3: la tattica del salame (prendo a pezzi, aggiungo performance)
 - Tattica n.4: tattica della scadenza (devo chiudere domani, o accetti o niente)

Destinatari

Il corso è destinato a venditori, professionisti delle vendite e responsabili commerciali desiderosi di acquisire competenze avanzate nella comprensione e nella gestione efficace della dinamica con il Buyer.

Durata

8 ore

Quota di adesione:

450,00 € + IVA a persona per le aziende associate

550,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

15/04/2024 09.00-13.00 - ONLINE

18/04/2024 09.00-13.00 - ONLINE