

Percorso formativo -

Sales Skills Lab

Applicare la teoria alla pratica per migliorare le performance di vendita attraverso esercitazioni interattive e un innovativo software di gamification

In un contesto in cui la vendita richiede un approccio sempre più personalizzato e orientato al cliente, è fondamentale sviluppare competenze pratiche in grado di trasformare le conoscenze teoriche in risultati concreti. Questo percorso formativo si distingue per il suo approccio esperienziale e immersivo, progettato per professionisti che desiderano acquisire e applicare strumenti avanzati per gestire le diverse fasi del processo di vendita.

Attraverso laboratori online supportati da un software di gamification, i partecipanti sperimenteranno in prima persona le tecniche e le strategie apprese, con un focus sull'interazione e l'applicazione pratica.

Questo modello consente di consolidare le competenze in modo coinvolgente e immediato, migliorando l'efficacia commerciale e la gestione delle relazioni con i clienti.

Destinatari

Professionisti coinvolti nei processi di vendita, negoziazione e gestione delle relazioni con i clienti

Struttura del percorso

✓ ☐ 18 ore di formazione

✓ ☐ 6 moduli fruibili anche singolarmente

1. Building Trust - Costruzione del rapporto di fiducia

15 aprile, online dalle 14:00 alle 17:00

Laboratorio interattivo dedicato alla creazione di relazioni di fiducia con il cliente, con esercitazioni pratiche e applicazioni reali.

2. Communicating Value - Comunicazione del valore

15 maggio, online dalle 14:00 alle 17:00

Laboratorio per sviluppare tecniche efficaci nella comunicazione del valore dei propri prodotti o servizi.

3. Difficult Price Increase Conversation - Comunicazione di aumenti di prezzo

19 giugno, online dalle 14:00 alle 17:00

Laboratorio dedicato alla gestione di conversazioni difficili con il cliente riguardo le variazioni dei prezzi.

4. Value Based Selling - Vendita basata sul valore

18 settembre, online dalle 14:00 alle 17:00

Laboratorio per approfondire e applicare strategie di vendita che enfatizzano il valore per il cliente.

5. Closing Sales - Chiusura della vendita

14 ottobre, online dalle 14:00 alle 17:00

Laboratorio orientato a migliorare le abilità nella chiusura efficace delle trattative di vendita.

6. Negotiation Skills - Abilità di negoziazione

18 novembre, online dalle 14:00 alle 17:00

Laboratorio pratico sulle tecniche di negoziazione per ottenere risultati ottimali e mantenere relazioni positive con i clienti.

Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito strumenti pratici e strategie avanzate per affrontare con successo le sfide della vendita, massimizzando il valore per il cliente e i risultati aziendali.

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.

Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Allegati

» [SCARICA LA BROCHURE](#)



è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108