Corso - 02/11/2023

Il venditore mascherato
ED. MODENA

Strategie commerciali per tecnici service

Obiettivi

Obiettivo del corso è fornire strumenti e metodologie che possano supportare il personale tecnico dal punto di vista delle abilità relazionali e commerciali, indispensabili allo sviluppo del ruolo, in modo da creare un nuovo efficiente ed efficace profilo professionale e renderlo nevralgico nel mantenimento del cliente e nella sostenibilità e consistenza della marginalità cliente, durante tutto il ciclo di vita dell'impianto. Interazione Online, business game e supporti multimediali coinvolgeranno tutti i partecipanti

Programma

- Il "tecnico di assistenza" da figura mitologica di arcaica memoria a moderno "Specialist multifunzione". Mutazione ed evoluzione della specie;
- L' Upgrade commerciale: tutti vendiamo ciò che siamo! Analisi e comprensione delle nuove specificità del mio incarico;
- La comunicazione tra tecnici diventa comunicazione con il cliente: nuovo paradigma, nuove tecniche, nuovo setting, nuovo Inner game;
- "Questa nave è l'Inghilterra..." Io rappresento, comunico e vendo la mia impresa: tecniche ed esercitazioni (entrata in scena, empatia, specchio, comunicazione, gestione del corpo e delle emozioni) sul canale fisico e digitale;
- Il vantaggio competitivo: "Sono un Tecnico, quindi, sono qui per risolvere problemi tecnici, non per vendere!" Come sfruttare l'arma segreta introdotta tra le difese nemiche: L'analisi dei bisogni e delle reali esigenze del cliente;
- Dalla presentazione alla VENDITA di un prodotto e di un servizio "tecnico". La formula del VALORE;
- Il "sistema d'offerta: segmentare e possedere Il valore dei singoli servizi ausiliari al prodotto (strategia toner);
- Chi domanda comanda! Anticipare i bisogni del cliente;
- L'assistenza tecnica come manutenzione di un lungo e fruttifero (per tutti, ma soprattutto per noi) matrimonio;
- L'arte della fiducia e della fedeltà;
- Le opportunità della vita: godere e gestire le obiezioni.

Docente

Consulente e formatore nell'area comunicazione, vendite e strategie aziendali, la sua specializzazione è rivolta agli studi sulle dinamiche esperienziali umane e la loro modalità di comunicazione. Si occupa di interazione e sinergia del personale interno, per migliorare le strategie di vendita e gestione del cliente, grazie a competenze generate in oltre 30 anni di attività manageriale e imprenditoriale. Tecniche, comportamenti, "trucchi", metodi di "chiusura" delle vendite applicati con alterni successi e fallimenti sono oggi la sua eredità raccolta sul "campo".

Destinatari

Tecnici addetti al service post-vendita di aziende convinte ad innovare il mercato

Durata

16 ore

Quota di adesione:

900,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.100,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

02/11/2023 09.00-13.00 - ONLINE

07/11/2023 09.00-13.00 - ONLINE
09/11/2023 09.00-18.00 - Modena