



Percorso formativo -

TECHNICAL SALES IN ACTION - Ed. 2024

Percorso completo sulle strategie di vendita, dall'intelligence alla trattativa, che offre soluzioni pratiche e concrete alle difficoltà che possono accompagnare la vendita di Beni Strumentali.

Il percorso formativo specifico per i venditori di macchine e impianti.

TECHNICAL SALES IN ACTION è un percorso completo sulle strategie di vendita, dall'intelligence alla trattativa, che offre soluzioni pratiche e concrete alle difficoltà che possono accompagnare la vendita di Beni Strumentali.

Il percorso prevede:

- › una completa verticalizzazione sul mondo dei beni strumentali
- › formazione teorica e pratica altamente interattiva, con utilizzo di role-playing e case history di settore
- › 2 relatori: un docente qualificato esperto sulle tematiche di vendita e comunicazione, e un testimonial con ventennale esperienza nella vendita dei beni strumentali.
- › 1 incontro finale di feedback e follow-up, al termine del percorso, in presenza*
- › Accompagnamento nella creazione di un piano di azione personale
- › 3 workshop in modalità "blended", (on line e in presenza*):

Struttura del percorso:

✓ **60 ore** di formazione

✓ **4 moduli** formativi

in modalità "blended", (on line e in presenza*)

Destinatari:

Venditori di Beni Strumentali, ad ogni livello

1. Ingredienti principali della vendita: Intelligence e comunicazione

10 maggio 9-13/14-18 in aula

17 e 24 maggio 9-13 online

Comprendere il proprio posizionamento, conoscere i competitors e conoscere il cliente attraverso un'attività di "marketing per il venditore" per visualizzare il proprio obiettivo di visita. Prendere coscienza delle proprie capacità comunicative.

2. Intervista negoziale e tecniche di comunicazione

21 giugno 9-13/14-18 in aula

28 giugno e 5 luglio 9-13 online

Comprendere l'importanza dell'ascolto empatico per raccogliere i bisogni inespressi del cliente, catturare l'attenzione attraverso strategie di comunicazione e immedesimazione, costruire un clima di fiducia favorevole alla preparazione della negoziazione.

3. La negoziazione di Beni Strumentali

20 settembre 9-13/14-18 in aula

30 settembre 9-13 online

4 ottobre 9-13/14-18 in aula

Trasmettere il valore di un impianto distogliendo l'attenzione dal prezzo, gestire una trattativa di lunga durata mantenendo un alto grado di engagement, gestire abilmente trattative con gruppi d'acquisto, identificando il decisore, comprendere l'importanza del rapporto nella fase post vendita. Esercitazioni pratiche in presenza.

4. FOLLOW UP: Confronto col veterano

22 novembre 9-13/14-18 in aula

Feedback sull'esito degli atteggiamenti attivati a seguito del percorso formativo e definizione delle aree di miglioramento.

Allegati

» [SCARICA LA BROCHURE](#)



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