

Corso - 20/09/2024

Ingredienti principali della vendita: intelligence e comunicazione

1^a workshop del percorso speciale TECHNICAL SALES IN ACTION, il primo grande progetto di formazione specifica sulla vendita di Beni Strumentali

Obiettivi

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;
Simulare il processo decisionale del cliente grazie all'AI e utilizzare l'AI per costruire strumenti di analisi della concorrenza
Prendere coscienza delle proprie capacità comunicative.

Programma

- Perché dosare intelligence e comunicazione permette la riuscita di una vendita
- Conoscere la propria azienda, il proprio mercato e il proprio posizionamento - basi di marketing per il venditore
- Intelligence pre-incontro: conoscere l'azienda cliente e il proprio interlocutore
- Googling e social network
- Conoscere i concorrenti, punti di forza e di debolezza
- Visualizzare il proprio obiettivo della visita
- Utilizzo di modelli AI per simulare il processo decisionale del cliente
- Analisi comparativa AI-assistita del proprio macchinario vs. concorrenza (tabella CVB comparativa, analisi Quadrant, analisi Fishbein); come realizzarle in pochi minuti grazie all'AI
- Identificazione dei punti di forza e debolezza dal punto di vista del buyer (SWOT AI assistita)

[>>> SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO](#)

Destinatari

Venditori di Beni Strumentali, ad ogni livello

Durata

16 ore

Quota di adesione:

950,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.050,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

20/09/2024 09.00-18.00 - Modena

30/09/2024 09.00-13.00 - ONLINE

04/10/2024 09.00-13.00 - ONLINE