

Corso - 09/04/2021

Technical sales in action

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

Obiettivi

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.

Programma

Grazie alla presenza di un **docente qualificato, affiancato da un co-docente con esperienza ventennale come direttore commerciale in primarie aziende del settore del packaging**, i moduli verranno trattati alternando formazione teorica e pratica, utilizzo di roleplaying, case history, e con modalità operative ed esperienziali.

Il percorso è composto da 3 Workshop formativi:

WORKSHOP 1

Ingredienti principali della vendita: Intelligence e comunicazione

9 e 16 aprile 9-13 on-line

23 aprile 9-13/14-18 in aula/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.

WORKSHOP 2

Analisi dei bisogni per catturare l'attenzione e tecniche di comunicazione

30 aprile 7 maggio 9-13 on-line

14 maggio 9-13/14-18 in aula/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.

WORKSHOP 3

La negoziazione di Beni Strumentali

21 e 28 maggio 9-13 on-line

7 giugno 9-13/14-18 in aula/online

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.

FOLLOW UP

Confronto col veterano

25 giugno 9-13/14-18 in aula/online

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

Destinatari

Venditori di Beni Strumentali, ad ogni livello

Durata

56 ore

Quota di adesione:

2.600,00 € + IVA per le aziende associate

3.000,00 € + IVA per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

09/04/2021 09.00-13.00 - ONLINE

16/04/2021 09.00-13.00 - ONLINE

23/04/2021 09.00-13.00 - ONLINE

23/04/2021 14.00-18.00 - ONLINE

30/04/2021 09.00-13.00 - ONLINE

07/05/2021 09.00-13.00 - ONLINE

14/05/2021 09.00-13.00 - ONLINE

14/05/2021 14.00-18.00 - ONLINE

21/05/2021 09.00-13.00 - ONLINE

28/05/2021 09.00-13.00 - ONLINE

07/06/2021 09.00-13.00 - ONLINE

07/06/2021 14.00-18.00 - ONLINE

25/06/2021 09.00-13.00 - ONLINE

25/06/2021 14.00-18.00 - ONLINE

Allegati

» [Locandina percorso](#)



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