

Corso - 11/11/2024

La negoziazione di Beni Strumentali

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

Obiettivi

Utilizzare tools di AI per attività di Social Selling e LinkedIn data scraping e per anticipare le obiezioni dei clienti. 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.

Programma

- Social selling e LinkedIn data scraping grazie a tools di AI: come farsi aiutare dalla macchina a trovare e tracciare informazioni strategiche su prospects e buyer
- Utilizzo dei risultati della simulazione AI per anticipare e gestire le obiezioni
- Esercitazione pratica: utilizzo di un tool AI per generare domande e obiezioni tipiche del buyer
- La vendita di soluzioni ad alto costo
- L'offerta commerciale
- Legge del valore come elemento fondamentale in ogni trattativa di vendita
- Il valore nelle sue componenti, la trasmissione e comunicazione
- La gestione di una trattativa nel lungo periodo: mantenere alto l'engagement del buyer
- Venditore e consulente di vendita: come gestire le richieste di customizzazione del prodotto
- La trattativa con più interlocutori: gestire un gruppo d'acquisto
- Identificazione del decisore
- Gestione della relazione col gruppo e creazione dell'empatia con il decisore
- Come scegliere chi "scontentare"
- Come sciogliere il blocco psicologico del prezzo
- Gestione delle obiezioni
- Coltivare il rapporto nella fase post-vendita

Il corso è il terzo e ultimo modulo di un percorso completo sulla vendita di beni strumentali

>>> SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO

Destinatari

Venditori di Beni Strumentali, ad ogni livello

Durata

20 ore

Quota di adesione:

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

1.250,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

11/11/2024 09.00-13.00 - ONLINE

15/11/2024 09.00-18.00 - Modena

22/11/2024 09.00-18.00 - Modena

