Corso - 23/06/2021

TECNICO SERVICE: IL VENDITORE MASCHERATO - Strategie commerciali per Tecnici Service

4^ workshop del percorso speciale SERVICE: UN PROFITTEVOLE SEGMENTO DI BUSINESS, il primo grande progetto di formazione specifica sul sevice nel settore dei Beni Strumentali

Obiettivi

Venduto un bene, dopo aspre trattative e agguerrite negoziazioni, le mura di difesa del compratore si aprono ai nostri impianti, novelli "cavalli di Troia". Questa è la fase, nel ciclo di vita dell'impianto, che può e deve regalare le maggiori soddisfazioni e redditività all'impresa. Non c'è più concorrenza, non ci sono più stuoli di "esaminatori tecnico/economico/finanziari a scannerizzarci.
Dopo la vendita e l'installazione il "campo" è libero per nuove e capaci figure tecnico/commerciali, astute come dei novelli Ulisse.
Aggiungere e abbinare capacità relazionali ad un buon tecnico nel settore dei Beni Strumentali, vuol dire dotarsi di un' arma tattica di sicura soddisfazione.

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.
· Caddero anche le mura di Troia e Costantinopoli: La fortuna aiuta gli audaci. Nuovi paradigmi, nuove professionalità, nuove imprese, Che futuro potremo abitare?

>>> **SCOPRI IL PERCORSO COMPLETO**

Metodologia didattica: il corso verrà svolto online, su piattaforma di videoconferenza Zoom, con una didattica altamente interattiva

Destinatari

Tecnici service

Durata

16 ore

Quota di adesione:

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

1.000,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

23/06/2021 09.00-13.00 - ONLINE

24/06/2021 09.00-13.00 - ONLINE

30/06/2021 09.00-13.00 - ONLINE

01/07/2021 09.00-13.00 - ONLINE

Allegati

» Scheda d'iscrizione