

ECCELLENZA NELLA VENDITA

programma
formazione

2019

 Padova e Rovigo
USARCIARA





ECCELLENZA NELLA VENDITA

ECCELLENZA NELLA VENDITA è il nuovo modo di pensare la formazione che USARCI PD RO propone ai suoi associati; una serie di moduli formativi concentrati nel tempo ma dai forti contenuti professionali, studiati appositamente per soddisfare sia le esigenze di aggiornamento degli agenti con maggiore esperienza «sul campo», sia le necessità di approfondire le competenze entry level dei giovani che hanno iniziato da poco il mestiere del venditore.

I diversi moduli sono stati progettati per creare un percorso formativo che ogni venditore può costruire in base alle proprie necessità, scegliendo i corsi che maggiormente ritiene adatti allo sviluppo modulare delle proprie competenze.

Per maggiori informazioni, per consultare il calendario di programmazione dei corsi e per approfondire le modalità per ottenere il contributo, consultare il sito www.usarci-pd-ro.it

Leggere il linguaggio del corpo per capire chi ci sta di fronte

Ogni gesto, postura ed espressione che si manifesta durante un dialogo fra due persone ha spesso un significato preciso e, conoscerlo, serve ad intuire quelle che potrebbero essere le intenzioni del nostro cliente e le sue emozioni verso di noi.

- la comunicazione non verbale
 - i comportamenti del potere
 - le espressioni del viso e il loro significato
 - i rapporti tra parole e gesti
 - capire i pensieri nascosti dell'altro
 - scoprire intenzioni ed emozioni
-

Il corso ha una durata di 8 ore

**2 pomeriggi con orario
14.30 | 18.30**

sala corsi USARCI PD - RO



CONCLUDERE POSITIVAMENTE UNA VENDITA IN MODO WIN-WIN

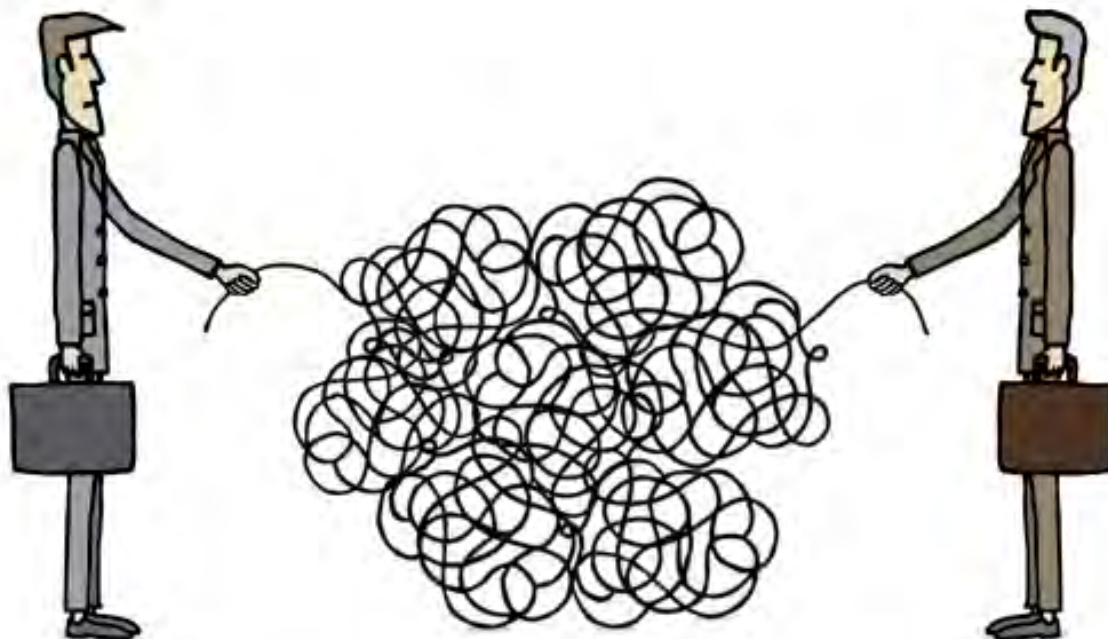
Prepararsi per creare le condizioni che portino ad una chiusura positiva della vendita in una logica WIN-WIN: Vinco - Vinci. Imparare ad argomentare per fare in modo che sia il cliente a volere comperare da voi.

- l'ascolto attivo - verificare la comprensione e gestire i malintesi - riepilogare e condividere - gestire al meglio il proprio linguaggio corporeo
- definire gli obiettivi: minimo e massimo ottenibile e concedibile
- differenti modalità per differenti personalità: tempi, parole, comportamenti

Il corso ha una durata di 4 ore

**1 pomeriggio con orario
14.30 | 18.30**

sala corsi USARCI PD - RO



GESTIRE LE OBIEZIONI DEI CLIENTI PER CONCLUDERE PIU' VENDITE

Le obiezioni sono utili e un preciso sintomo di interesse. Le vendite concluse con successo incontrano durante il percorso il doppio delle obiezioni che si registrano nei processi di vendita che si chiudono negativamente.

gestire le obiezioni dei clienti

- accettare delle obiezioni
 - analisi delle obiezioni
 - superamento delle obiezioni
 - analisi dei segnali di disponibilità all'acquisto
-

Il corso ha una durata di 4 ore

1 pomeriggio con orario

14.30 | 18.30

sala corsi USARCI PD - RO



LA GESTIONE DEI RECLAMI E DELLE LAMENTATELE

Un cliente soddisfatto è un cliente che ordina e paga e spesso trascurare la lamentela di un cliente significa perdere la sua fiducia e rovinare il rapporto.

- La base del reclamo
- Gestione dei reclami come opportunità
- La gestione del cliente che reclama come momento di risoluzione del problema per migliorare l'immagine della azienda
- Tecniche per la gestione dei reclami

Il corso ha una durata di 4 ore

**1 pomeriggio con orario
14.30 | 18.30**

sala corsi USARCI PD - RO



P.N.L. nella vendita per capire chi ci sta di fronte

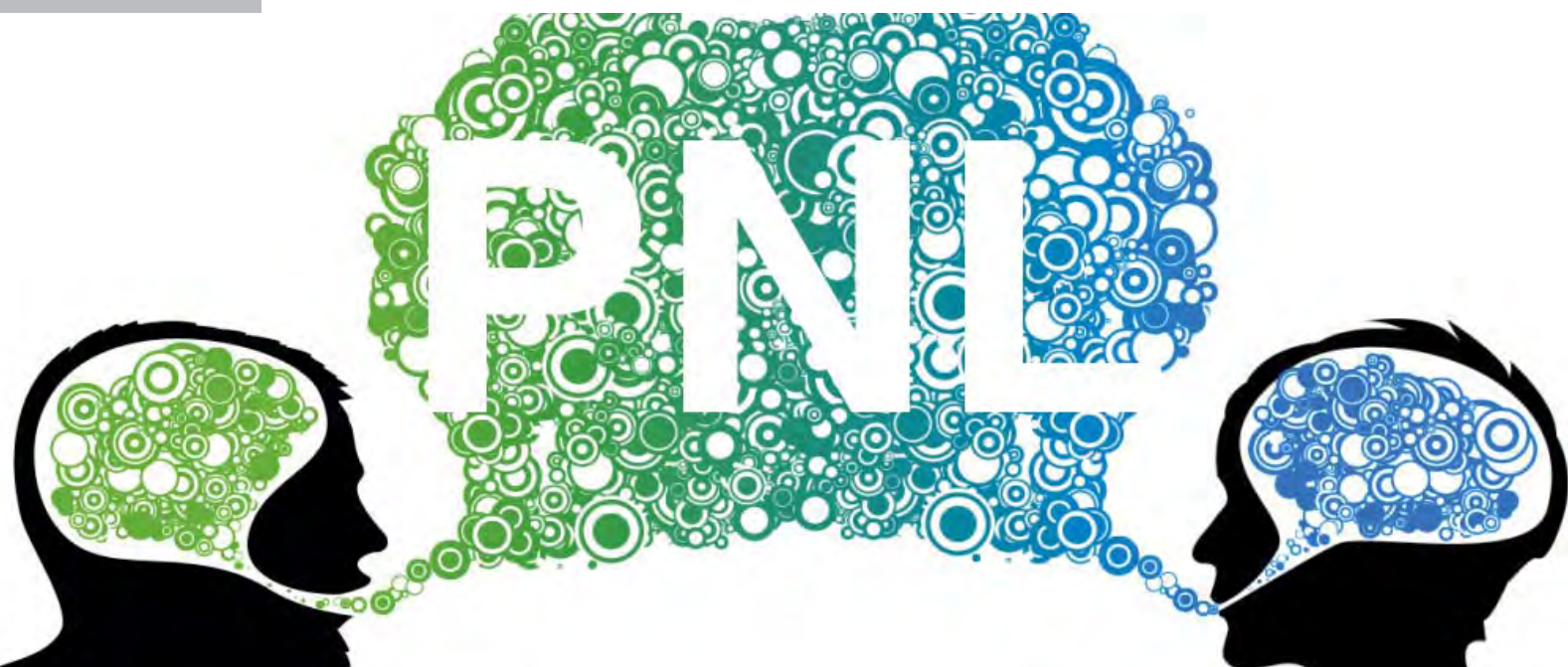
La PNL aiuta i venditori perché pone al centro dell'azione di vendita non solo il prodotto, ma il rapporto tra persone composto da comunicazione, piccoli gesti e di segnali che rende più facile per il venditore capire e farsi capire.

- i nostri sensi e i sistemi rappresentazionali
- Capire noi stessi e gli altri
- Osservare per capire e comprensione degli stati emotivi
- Costruire le relazioni e scoprire come pensa il cliente
- I sistemi rappresentazionali nel processo d'acquisto

**Il corso ha una durata di 8 ore
2 pomeriggi con orario**

14.30 | 18.30

sala corsi USARCI PD - RO



Il venditore nel processo del sollecito e recupero dei crediti commerciali

Il seminario ha l'obiettivo di fornire al venditore, la conoscenza delle più efficaci tecniche di negoziazione da impiegare durante le azioni di sollecito dei crediti commerciali.

- I principi della contrattazione
 - Come ci si comporta in un negoziato
 - Il processo di negoziazione
 - 1° stadio: la preparazione
 - 2° stadio: l'apertura
 - 3° stadio: la contrattazione
 - Le tattiche
 - La chiusura
-

Il corso ha una durata di 4 ore

1 pomeriggio con orario

14.30 | 18.30

sala corsi USARCI PD - RO



STILI COMPORTAMENTALI DEI CLIENTI: riconoscerli e gestirli

Ogni cliente appartiene ad una certa tipologia psicologica: quando riusciamo ad individuarla diventa più facile motivarlo: dicendo, facendo e sottolineando le cose giuste e usare le giuste leve per una vendita efficace e di successo.

- come riconoscere e affrontare i 12 caratteri fondamentali dei clienti (indeciso, impacciato, distratto, chiacchierone, silenzioso, riflessivo, insofferente, autoritario, antipatico, affabile, affarista, presuntuoso)
-

Il corso ha una durata di 4 ore

1 pomeriggio con orario

14.30 | 18.30

sala corsi USARCI PD - RO



LA VENDITA EMOZIONALE: NON VENDERE MA FARSI COMPERARE

Il corso presenta un nuovo punto di vista della azione di vendita: costruire un rapporto uomo-cliente/uomo-venditore, che permetta a quest'ultimo di farsi accettare come persona (rapporto fiduciario), come professionista (per capire il problema e proporre la soluzione) e alla fine come venditore (per concludere la fase contrattuale).

- Panoramica di caratteri dei clienti
 - Analisi ed approfondimento dei componenti fondamentali della vendita
 - I tempi della azione di vendita
 - Gestire le obiezioni
 - Vendere i benefici del prodotto
-

Il corso ha una durata di 8 ore

2 pomeriggi con orario

14.30 | 18.30

sala corsi USARCI PD - RO





galleria Roma, 9 | 35020 | Albignasego | PD
T. 049.710929 | F. 049.712705
info@usarci-pd-ro.it | www.usarci-pd-ro.it