

VENDITA CREATIVA

“La vendita e la comunicazione persuasiva”

Ognuno di noi si trova, per ragioni professionali o personali, nella necessità di dover affrontare una o più persone per interessarle e convincerle; una riunione aziendale, un incontro con potenziali clienti, una trattativa, una lezione, ... L'errore più comune che si può compiere, in tali occasioni, è quello di pensare che sia sufficiente disporre di solidi contenuti. Comunicare è molto di più: non è solo fare passare un'idea ma anche spingere all'azione chi ci ascolta.

Il seminario si propone pertanto di identificare e sviluppare le caratteristiche principali della comunicazione persuasiva e della vendita vera e propria attraverso workshop e simulazioni, ponendo un accento particolare sulle caratteristiche personali, comunicative e di leadership del venditore.

Coloro che sono impegnati nella vendita di beni o servizi, sia nuovi nel ruolo oppure con vari anni di esperienza, rischiano spesso di trascurare strumenti, capacità e strategie di vendita di collaudata efficacia. Non basta infatti avere una buona attitudine personale, coadiuvata dalle nozioni sui prodotti e sulla clientela. Vendere non significa prendere nota degli ordini, e non si diventa venditori in un attimo. E' una professione che esige una tecnica particolare, una necessità questa che viene troppo raramente compresa.

VENDITA CREATIVA focalizza l'accento sulle capacità personali, sulle convinzioni, sulle motivazioni e sulle abilità comunicative e di persuasione del venditore, considerato, per un'azienda orientata al mercato ed operante in regime di forte concorrenza, lo strumento di vendita per eccellenza.

A CHI E' RIVOLTO?

Il corso è rivolto a tutti coloro che sono impegnati in qualunque attività di vendita, di prodotti e servizi, e/o che hanno necessità di dover gestire, coordinare gruppi di lavoro, task force, briefing, riunioni. Inoltre è orientato a coloro che devono pianificare, programmare e verificare progetti e obiettivi di lavoro. I destinatari del seminario sono:

- **Venditori;**
- **Reti commerciali;**
- **Manager;**
- **Multi level;**
- **Dirigenti;**
- **Commercialisti;**
- **Ingegneri;**
- **Architetti;**
- **Commercianti;**
- **Imprenditori;**
- **Politici;**
- **Impiegati;**
- **E ogni altro libero professionista.**

OBIETTIVI

- Prendere coscienza dell'importanza del ruolo del venditore all'interno del processo economico e produttivo.
- Potenziare le proprie strategie di automotivazione e pianificazione degli obiettivi di vendita.
- Analizzare il proprio prodotto e la propria azienda in chiave di marketing, esplicitando i benefici vincenti per il cliente.
- Migliorare le proprie capacità comunicative, allo scopo di creare rapporto con il cliente.
- Prendere coscienza ed esercitarsi su ogni fase del processo di vendita.
- Ottenere feedback (trainer + partecipanti) su ogni fase del processo di vendita allo scopo di programmare un proprio piano di sviluppo post-corso.

PROGRAMMA

- **INTRODUZIONE:** situazione di riferimento, qualità personali e motivazioni del venditore, principi di marketing, obiettivi di vendita nel rapporto di lungo periodo, vendita manipolativa, vendita creativa e vendita consulenziale.
- **PRINCIPI DI COMUNICAZIONE RIFERITI ALLA VENDITA:** aiuti ed ostacoli ad una comunicazione efficace, teoria dell'iceberg, gestione del feedback, comunicazione non verbale, stili comunicativi secondo il modello della PNL (Programmazione Neuro Linguistica), mirroring e matching. Uso delle leve razionali e emozionali per la creazione di una vendita.
- **IL PRODOTTO:** analisi, studio e valorizzazione dello stesso attraverso lo schema CVB (caratteristiche, vantaggi e benefici), analisi e posizionamento rispetto alla concorrenza, differenze tra la vendita di un prodotto e la vendita di un servizio.
- **IL CLIENTE:** scoperta e valorizzazione dei bisogni insoddisfatti, bisogni impliciti e motivazioni personali, marketing intelligence.
- **IL PROCESSO DI VENDITA:** apertura, costruzione della propria credibilità, strutturazione del diario visite, uso delle domande, vendere in bundling, argomentazione, i bisogni umani e le motivazioni all'acquisto, segnali d'acquisto, gestione delle obiezioni, chiusura di vendita, gestione del post-vendita.
- **PSICOLOGIA DEL VENDITORE:** autoanalisi dei propri punti di forza e di debolezza come venditore, ostacoli psicologici al successo, ciclo del successo, le credenze (convinzioni profonde) e la vendita, sviluppo della propria autostima personale e professionale, il secondo sforzo.
- **PIANO DI SVILUPPO INDIVIDUALE.**

STRUTTURA DEL CORSO

Due giorni in formula "FULL IMMERSION":

SABATO ore 9.00-13.30 / 15.00- 18.30

DOMENICA ore 9.00-13.30 / 15.00- 18.30

Spataro
Alessio
personal coach

Ragione Sociale:

Alessio Spataro

Via V.Federici 60/A, 00015 Monterotondo (RM),

P.IVA 01040180455

Email: info@alessiospataro.com ; a.spataro@ekis.it

cell: 392.1150534