

Corsi Vendita Base, Corsi tecniche di vendita base



Corsi Vendita Base: i “fondamentali” della vendita

Vuoi apprendere le **tecniche di vendita base** fondamentali per avere maggiore successo nella **trattativa commerciale**?

Il corso, caratterizzato da un **approccio operativo**, è finalizzato a trasmettere le **competenze indispensabili per vendere con successo qualsiasi prodotto/servizio**, partendo dalla definizione del target, passando per la trattativa commerciale, fino ad arrivare alla chiusura della vendita.

Corsi Vendita Base: obiettivi del Corso

- Apprendi le fasi del processo di vendita, definendo gli obiettivi ed organizzando la visita commerciale.
- Acquisisci tecniche specifiche da applicare nelle diverse fasi della negoziazione.

- Migliori le tue competenze di comunicazione, gestendo con efficacia la relazione con il cliente.
- Impari ad effettuare un'analisi reale delle necessità del cliente.

Corsi Vendita Base: per Venditori, Agenti e Commerciali

A chi si rivolge il Corso?

La formazione si rivolge a tutti i professionisti e dipendenti di piccole, medie e grandi aziende che ricoprono ruoli commerciali: **Venditori, Agenti, Commerciali**.

Corsi Vendita Base: il programma

Analisi del mercato e la sua evoluzione

- Analisi SWOT.
- analisi della concorrenza.
- analisi delle necessità del cliente.

Organizzazione del lavoro

- Pianificazione giornaliera, settimanale e mensile.
- La gestione del tempo.
- La gestione delle zone di vendita e della propria agenda commerciale.

La comunicazione efficace

- Errori da evitare: cosa dire e cosa non dire.
- Personalizzazione della comunicazione.
- Sviluppare empatia ed assertività.
- Sviluppare l'"ascolto attivo".

La preparazione della visita commerciale

- Raccolta delle informazioni dell'azienda.
- Ipotesi necessità.
- Organizzazione materiale commerciale.

Le fasi della vendita:

- presentazione della propria azienda
- analisi delle necessità aziendali.
- ascolto del cliente.
- negoziazione.
- chiusura.
- follow up.

Focus Strumenti Direct Marketing:

- Il Telemarketing efficace.
- Inviare e-mail che vengano “aperte” e poi “lette”.
- il “Mobile Marketing”.

ESERCITAZIONI E ROLE PLAYING

Follow up efficace:

La nostra Consulenza non termina con la fine della giornata formativa ma prosegue oltre l'evento stesso. Alla fine del corso (in base a obiettivi e necessità formative) vengono definiti gli “indicatori di performance” che ogni partecipante dovrà monitorare, in un determinato periodo di tempo, per verificare gli effettivi miglioramenti nel proprio lavoro.

Location per le lezioni:

Gli eventi formativi, a seconda delle necessità del cliente, possono essere svolti:

- presso la sede dell'Azienda cliente.
- presso le nostre aule.

Supporti didattici a disposizione:

I Corsi Vendita Base prevedono i seguenti supporti e materiali didattici:

- proiettore.
- slides power point.
- lavagna a fogli mobili.
- dispense cartacee.

Durata Corso:

Da definire in base alle esigenze del cliente.

Contattaci per maggiori informazioni:



[Mob. 338 280 2359](tel:3382802359)



[E-mail: elio@11marketing.it](mailto:elio@11marketing.it)



[WhatsApp: 338 280 2359](https://www.whatsapp.com/chat?phone=3382802359)



www.11marketing.it