Pipeline

Pipeline is a Leading Learning Partners Association Member

SSVEN01 - CORSO DI VENDITA BASE

CORSO CON DOCENTE

Durata	Prezzo	Orari	Calendario
1 giornata	395,00€ + IVA	9:00-13:00 | 14:00-17:00	01/02/2027 Aula Virtuale 01/06/2027 Aula Virtuale

Questo **Corso di vendita base** permette di creare una mentalità ottimale per il successo nelle vendite, in modo da limitare il commettere errori inconsci e svolgere in modo più naturale le azioni che portano ad aumentare le vendite, e di comprendere come ragiona il potenziale cliente in modo da poter trasmettere un messaggio di vendita nitido calibrato.

Grazie a questo corso si potrà imparare, passo dopo passo, un sistema collaudato per identificare, coinvolgere e spingere all'azione potenziali clienti e padroneggiare rapidamente le vere capacità di vendita, senza essere un "venditore", anche se si è timidi o introversi. Infatti, scoprendo cosa vogliono effettivamente acquistare i potenziali clienti, la vendita diventa più facile e più piacevole e stabilendo un processo di vendita solido, affidabile, strutturato ma flessibile in modo da poter effettuare costantemente vendite e sapere sempre cosa fare dopo.

Ecco alcuni degli elementi affrontati:

- il collaudato sistema di successo delle vendite in 6 fasi;
- la gestione delle obiezioni e l'individuazione di quella principale;
- il primo ingrediente che determinerà il successo nella vendita;
- le sette metriche che ogni venditore dovrebbe monitorare;
- come effettuare chiamate a freddo;
- l'arte di qualificare correttamente un'opportunità di vendita e svilupparla;
- come determinare i clienti ideali e più redditizi;
- la chiave per trovare effettivamente di cosa i clienti hanno bisogno;
- modalità di impostazione di una presentazione;
- identificare il modo in cui i potenziali clienti acquistano;
- come chiudere la vendita;
- individuare le proprie aree di miglioramento;
- il maggiore problema affrontato dai venditori e cosa fare per superarlo;
- l'ingrediente segreto che rende più facile la vendita;
- il vero motivo per cui i clienti non acquistano da un venditore;

- come utilizzare correttamente lo strumento più potente nelle vendite;
- come costruire la propria credibilità;
- un trucco sorprendente che gli esperti usano per guadagnare la fiducia del loro potenziale cliente.

Contenuti del corso

- Introduzione
- Tipologie di venditori e di clienti e loro interazioni
- Fattori che determinano una relazione di vendita
- Fasi della trattativa
- Gestione funzionale delle strategie di vendita
- Comprensione delle esigenze del Cliente
- Gestione della comunicazione verbale, non verbale e paraverbale
- Come prestare attenzione alla comunicazione verbale, non verbale e paraverbale del proprio interlocutore
- Come effettuare una comunicazione personalizzata
- Sintesi conclusiva

Partecipanti

Il **Corso di vendita base** è particolarmente indicato a chi svolge i seguenti ruoli:

- venditori principianti;
- addetti alle vendite di livello intermedio;
- venditori esperti che non ottengono i risultati desiderati;
- venditori evoluti che hanno bisogno di un aggiornamento.

Prerequisiti

Per partecipare al corso non sono richiesti prerequisiti particolari

Obiettivi

Al termine del **Corso di vendita base** i partecipanti saranno in grado di:

- migliorare le proprie capacità di vendita;
- comprendere i principi della comunicazione;
- conoscere le dinamiche dei rapporti interpersonali;
- conoscere le motivazioni alla base dell'acquisto;
- comprendere le strategie di vendita;
- comprendere i comportamenti alla base della relazione di vendita;
- controllare il processo di vendita dal punto di vista comportamentale.

Per chi fosse interessato a corsi specifici per potenziare le attitudini personali e diventare persone o venditori di successo, si consigliano i nostri corsi sulle Soft Skills.

Materiali e Bonus

Il corso include:

- un **attestato di frequenza** inviato via e-mail una settimana dopo il termine del corso.

Hai bisogno di chiarimenti o ulteriori informazioni?
Vuoi organizzare un corso personalizzato?
Chiamaci: 02/6074791 Scrivici: formazione@pipeline.it