Pipeline

Pipeline is a Leading Learning Partners Association Member

SSVEN02 - CORSO DI VENDITA AVANZATO

CORSO CON DOCENTE

Durata	Prezzo	Orari	Calendario
1 giorno	390,00€ + IVA	9:00-13:00 | 14:00-17:00	02/02/2027 Aula Virtuale 03/06/2027 Aula Virtuale

Il **Corso di Vendita Avanzato insegna** le tecniche di vendita avanzate si basano sull'identificazione delle esigenze implicite ed esplicite di un cliente, aiutandolo a comprendere le implicazioni del bisogno e, infine, fornendogli una soluzione. Le tecniche di vendita avanzate riguardano più la risoluzione dei problemi che la generazione di vendite.

Apertura

Tutte le chiamate di vendita comportano un'apertura. Un'apertura è un'introduzione personale e pone le basi per ciò che un cliente sta esplicitamente cercando di realizzare. Cercherà anche di identificare ciò che ha spinto la necessità esplicita. L'apertura definisce il tono dell'incontro e influenza la prima impressione del potenziale cliente. Una buona apertura impedirà una perdita tempo e fornirà le informazioni necessarie per passare al passaggio successivo.

Investigare

Le tecniche di vendita avanzate riguardano la risoluzione dei problemi dei clienti. È possibile risolvere i problemi di un cliente solo se si conoscono. Dopo aver effettuato la propria apertura, si deve iniziare a fare domande in modo da capire meglio la situazione del cliente e i suoi problemi. La propria apertura dovrebbe aver identificato il bisogno esplicito del cliente, ma il valore reale viene fornito attraverso la scoperta di bisogni impliciti. I bisogni impliciti sono bisogni che non sono esplicitamente identificati dal cliente ma sono dedotti logicamente tramite la conversazione.

Un esempio

Se sei un bancario e un cliente ti incontra e dice, "Ho bisogno di una linea di credito perché non ho abbastanza capitale circolante… " ti offre diverse opportunità. Puoi soddisfare l'esigenza esplicita di fornire la linea di credito, ma è anche possibile soddisfare l'esigenza implicita di una migliore gestione della liquidità. Con ulteriori domande, puoi scoprire i suoi processi per effettuare e ricevere pagamenti e potenzialmente offrirgli soluzioni per ridurre la quantità di tempo e sforzi necessari per svolgere tali compiti. Potrebbe non risolvere completamente la sua carenza di capitale circolante, ma ridurrà le spese per lui e aumenterà l'efficienza della sua azienda.

Implicazioni

C'è un passo tra l'identificazione di esigenze implicite ed esplicite e l'introduzione di soluzioni che sono il segno distintivo delle vendite avanzate. Si deve saper dimostrare quanto importante sarà il problema che la persona avrà se non soddisfa i bisogni impliciti ed espliciti che si sono identificati. Il modo migliore per mostrare le implicazioni è porre più domande. Per utilizzare l'esempio bancario, potresti chiedere, "Quanti soldi risparmieresti se ci volesse una persona in meno per elaborare i pagamenti?" o "Quanti interessi guadagneresti se fossi in grado di ridurre i giorni di credito del tuo conto del 20%?" Le risposte che ti darà ti permetteranno di quantificare il suo problema e mostrare quanto potrebbe trarre beneficio risolvendolo. La bellezza della vendita avanzata è che non si deve vendere nulla; si deve solo portare certi fatti all'attenzione di una persona.

Dimostrazione di capacità

Identificare esigenze implicite ed esplicite e mostrare quanto grande possa essere un problema che un cliente ha veramente è inutile, a meno che non si possa fornire una soluzione. La dimostrazione di capacità non dovrebbe essere effettuata fino a quando non sia ben chiaro di cosa ha bisogno e di quanto ne ha bisogno. Una volta raggiunto quel punto, è imperativo che si abbia un prodotto o un servizio che risolva il problema.

Ottenere il commitment

Ottenere l'impegno è l'ultimo passo del processo di vendita iniziale. L'impegno non è necessariamente la chiusura di una vendita, ma è un accordo fermo per fare un altro passo che fa avanzare il processo di vendita. Ottenere un impegno è semplice come identificare il passo successivo che deve essere intrapreso e spingere il potenziale cliente all'azione. Alcune tecniche di vendita avanzate consentono di identificare il passaggio successivo e quindi fornire due opzioni a un cliente, entrambi portano al passaggio successivo. Se si sono eseguiti correttamente i quattro passaggi, il cliente chiederà autonomamente di fare il passo successivo.

Contenuti del corso

- Introduzione
- Strategie per creare un rapporto ottimale
- Le Emozioni
- La gestione delle emozioni
- Gestione avanzata delle obiezioni
- Strategie avanzate di vendita
- Tecniche avanzate di vendita
- Le leve decisionali del Cliente
- Strategie di guida nella comunicazione
- Sintesi conclusiva

Partecipanti

Pipeline

Pipeline is a Leading Learning Partners Association Member

Il corso si rivolge a funzioni commerciali.

Prerequisiti

Per partecipare al **Corso di Vendita Avanzato** non sono richiesti prerequisiti particolari. Per una migliore comprensione e per raggiungere migliori risultati si consiglia di aver partecipato al Corso di Vendita di Base.

Obiettivi

Al termine del **Corso di Vendita Avanzato** i partecipanti saranno in grado:

- conoscere i principi del creare un ottimo rapporto (modellamento) e le sue applicazioni;
- conoscere le emozioni base, come nascono e le loro funzioni;
- comprendere come le emozioni influenzino, positivamente o negativamente, il processo comunicativo;
- riconoscere e gestire le proprie emozioni;
- conoscere e applicare le tecniche di rilassamento;
- conoscere il modello transazionale e le transazioni nella relazione di vendita e sfruttarlo nella gestione delle obiezioni;
- utilizzare la ristrutturazione linguistica;
- conoscere ed individuare le leve decisionali del Cliente;
- saper utilizzare strategie funzionali alla vendita;
- conoscere e applicare le tipologie di vendita ottimali (win-win);
- conoscere ed utilizzare strategie di guida nella comunicazione.

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.