

**SSVEN03 - PER UNA METODOLOGIA PRATICA DI VENDITA**

CORSO CON DOCENTE

Durata	Prezzo	Orari	Calendario
1 giornata	390,00€ + IVA	9:00-13:00 14:00-17:00	04/11/2026 Aula Virtuale 03/07/2026 Aula Virtuale

Grazie al **Corso per una Metodologica Pratica di Vendita** si può massimizzare il proprio potenziale di vendita. La vendita efficace è un'abilità preziosa che si deve assolutamente padroneggiare.

Avere un insieme strutturato di tecniche di vendita è una parte importante del raggiungimento del successo, ma non tutte le tecniche sono uguali. Ci sono alcune tecniche che hanno una comprovata efficacia e che hanno molte più probabilità di chiudere una vendita e ottenere un cliente per tutta la vita. Ecco alcune tecniche pratiche di vendita.

Accentuare la scelta

Uno dei maggiori problemi che si incontra quando si sta chiudendo una vendita è che il potenziale cliente dice che non è in grado di prendere una decisione o prenderà una decisione in un secondo momento. La chiave per la chiusura è che il cliente prenda una decisione nel presente, non la promessa di una decisione in futuro. Una delle tecniche migliori che si può utilizzare per affrontare questo problema è uno step che sottolinea l'importanza di un processo decisionale attivo. Si deve sottolineare il perché ha più senso agire immediatamente piuttosto che aspettare. I clienti sono alla ricerca di solide ragioni per cui dovrebbero agire e investire subito.

Chiamate a caldo

Ci sono molte tecniche di vendita ancora in circolazione che sono sia poco pratiche sia che hanno dimostrato di non funzionare: le chiamate a freddo sono una di queste. La chiamata a caldo è una tecnica di vendita alternativa che tiene conto dell'importanza della chiamata soggettiva. Molte persone semplicemente non sono ricettive alle chiamate a freddo, il che significa che si finisce per sprecare molto tempo ed energia nel coinvolgere persone che non hanno alcun interesse per il prodotto o servizio presentato. Le chiamate calde si rivolgono a potenziali clienti che hanno maggiori probabilità di essere ricettivi alle chiamate di vendita. Queste chiamate a caldo includono persone che hanno contattato per informazioni, persone che incontrate in occasione di eventi del settore e persone che ci hanno referenziato.

Ascolto attivo

L'ascolto attivo è una delle tecniche più efficaci che un venditore possa avere nel proprio repertorio. I clienti non vogliono ricevere chiamate di vendita in cui devono ascoltare passivamente la lettura di uno script preparato. La vendita migliore è una strada a doppio

MAIN PARTNERS

formazione@pipeline.it
www.pipeline.it/formazione



senso; si sviluppa con un dialogo attivo, che offre al cliente la possibilità di esprimere le proprie esigenze e dà la possibilità di ascoltare. L'ascolto attivo aiuta a promuovere la fiducia tra un cliente e l'azienda e, a sua volta, quella fiducia aiuta a costruire relazioni che possono essere parte integrante della propria attività per anni. La fiducia è costantemente citata come uno dei modi più importanti per rafforzare la propria attività e l'ascolto attivo può aiutare a sviluppare tale fiducia di conseguenza il cliente prende atto del fatto che si è effettivamente concentrati su di lui come individuo, non solo come potenziale acquirente.

Contenuti del corso

- Introduzione
- Punti di Forza ed Aree di Miglioramento
- Obiettivi: definizione, verifica e raggiungimento
- Organizzazione del tempo e del lavoro
- Pianificazione
- Ciclo di vendita
- I tre momenti fondamentali
- Gli strumenti utili
- Sintesi conclusiva

Partecipanti

Il **corso di Metodologia Pratica di Vendita** si rivolge a funzioni commerciali.

Prerequisiti

Per partecipare al **corso per una Metodologica Pratica di Vendita** non sono richiesti prerequisiti particolari.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- aumentare e migliorare la propria capacità organizzativa;
- migliorare la propria capacità di formulare e raggiungere obiettivi;
- conoscere il ciclo di vendita;
- individuare nel ciclo di vendita le fasi più importanti;
- migliorare la capacità di analisi delle proprie aree di miglioramento;
- individuare il proprio stile organizzativo;
- ottimizzare la propria pianificazione del lavoro;
- scoprire ed utilizzare i propri strumenti di supporto.

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](#).

Lingua

MAIN PARTNERS



formazione@pipeline.it
www.pipeline.it/formazione



Lingua utilizzata nel corso/dal docente: Italiano

Materiali e Bonus

Il corso per una Metodologica Pratica di Vendita 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

MAIN PARTNERS



DELIVERY PARTNER



formazione@pipeline.it
www.pipeline.it/formazione