



BUSINESS SKILL

VENDITE

Dalla vendita di prodotti alla vendita di soluzioni

A CHI SI RIVOLGE

Professionisti della vendita ad ogni livello, responsabili delle vendite, team leader e quadri dirigenti che desiderano migliorare la tecnica di vendita per ottenere prestazioni migliori

OBIETTIVI

Da dove si può iniziare a sviluppare una relazione di vendita di tipo consulenziale quando non esiste un canale di vendita ben definito per il prodotto o il servizio che si intende proporre? Senz'altro un approccio superficiale alla questione non è sufficiente. Anzitutto bisogna comprendere il processo decisionale e riconoscere le strategie di vendita più opportune per ciascuna fase del processo. Successivamente, è necessario identificare i punti chiave di influenza e le strategie vincenti per ogni influenzatore. Questo corso ti aiuterà a divenire un venditore di soluzioni per il cliente piuttosto che un semplice promotore di prodotti. Imparerai a riconoscere ciascuno dei ruoli ben distinti da assumere durante il processo di vendita, e come tali ruoli influenzino ciascuna fase della decisione di acquisto. Imparerai inoltre a riconoscere gli influenzatori chiave nell'ambito delle vendite complesse proprie delle grandi organizzazioni e svilupperai strategie vincenti per ognuno di essi.

CONTENUTI

- Il ruolo essenziale della vendita di soluzioni
- riconoscere l'importanza della vendita di soluzioni per la diffusione di nuove tecnologie e servizi
- seguire le fasi del processo di adozione di nuove tecnologie
- associare le prime fasi del processo di adozione di una tecnologia alle descrizioni del ruolo svolto dal venditore in ciascuna fase
- associare le fasi finali del processo di adozione di una tecnologia alle descrizioni del ruolo svolto dal venditore in ciascuna fase.
- Il processo decisionale
- riconoscere l'importanza di associare il processo di vendita al processo decisionale
- seguire le fasi della decisione di acquisto
- distinguere tra le situazioni che esemplificano esigenze e le situazioni che invece esemplificano problemi
- distinguere i tipi di domande di cui si servono i consulenti di vendita.

TEST INTERMEDI

Al termine di ogni modulo saranno sottoposti test di valutazione di apprendimento della sezione appena conclusa.

SUPERAMENTO

Il corso viene considerato concluso all'ottenimento di un punteggio pari all'80% di media tra la visualizzazione di tutti i moduli, i test intermedi e la verifica dell'apprendimento.

CERTIFICAZIONE

La certificazione è a carico dell'Ente di Formazione che eroga i corsi.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempo e costi
- Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali, utilizzabile in modalità strutturata o semi-strutturata
- Accessibilità ovunque e in ogni momento
- Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso



DURATA

3 ore

TIPOLOGIA DI EROGAZIONE

courseware multimediale



FRUIZIONE

6 mesi



CODICE CORSO

0SAL930



REQUISITI

CPU Pentium II 400 MHz

Ram 32 Mbytes

Scheda video SVGA 800x600

Scheda audio 16 bit

Amplificazione audio

Web browser Internet Explorer 8.0 o Firefox 7.0 o superiori

Plug-in Shockwave Player, Flash Player, Java