



BUSINESS SKILL

VENDITE

Influenzare le decisioni del cliente

A CHI SI RIVOLGE

Professionisti delle vendite di qualsiasi livello, direttori di vendita, leader dei team di vendita e dirigenti che desiderano puntare sulla funzione di vendita per una performance più elevata

OBIETTIVI

Una volta che la causa del dolore del potenziale cliente è stata diagnosticata, devi procedere alla fase di prescrizione della cura. In questa fase diventi un consulente nella risoluzione dei problemi che aiuta il potenziale cliente a decifrare i criteri che in seguito diventeranno i suoi requisiti per l'acquisto. Per riuscire in questa fase, devi conoscere a fondo ciò che differenzia il tuo prodotto da quello della concorrenza. In questo corso, imparerai a elaborare la soluzione al problema del tuo potenziale cliente sotto forma di criteri che diventeranno i requisiti del processo di acquisto. Imparerai a impostare la comunicazione con il cliente ai fini di ridurre e prevenire le sue obiezioni e imparerai a riconoscere e affrontare gli eventuali problemi che sorgono man mano che la tua consulenza si avvicinerà al momento della decisione.

CONTENUTI

- Influenzare i criteri di soluzione
- riconoscere l'importanza di partecipare alla fase di sviluppo della soluzione nel ciclo di acquisto di un cliente
- selezionare le attività che indicano quando una società sta effettuando il passaggio dall'identificazione del problema alla proposta di soluzione
- identificare gli obiettivi per la fase di sviluppo della soluzione nel corso del processo decisionale
- selezionare le attività che un consulente di vendita può intraprendere per influenzare i criteri utilizzati per decidere la soluzione.
- Identificare le differenziazioni
- riconoscere l'importanza dell'uso delle differenziazioni mirate per sviluppare le esigenze d'acquisto del cliente

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

0SAL932



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