



BUSINESS SKILL

VENDITE

Presentare la soluzione

A CHI SI RIVOLGE

Professionisti della vendita a tutti i livelli, responsabili delle vendite, leader delle reti di vendita e quadri dirigenti che desiderano migliorare la tecnica di vendita per ottenere performance migliori

OBIETTIVI

Dopo aver lavorato con il cliente per identificare il problema e averne influenzato i criteri di acquisto, è giunto il momento di presentare la soluzione. Questo corso ti insegnerà a presentare la tua soluzione al problema del cliente in modo efficace, sia da solo sia in team. Imparerai a raccontare la tua storia in modo rispondente ai criteri decisionali del cliente, senza eccedere. Imparerai a presentare la tua soluzione ricorrendo a un uso equilibrato delle caratteristiche, dei vantaggi del prodotto e dei vantaggi relativi alle esigenze espresse dal cliente. Imparerai anche le strategie chiave per organizzare e guidare team di vendita, spesso necessari per vendite complesse o di importo elevato, e per organizzare le presentazioni.

CONTENUTI

- Raccontare la propria storia
- riconoscere l'importanza di esporre la storia dell'azienda in modo incisivo
- individuare le tecniche per stabilire un rapporto durante la presentazione della soluzione
- selezionare le tecniche per conquistarsi confidenza e fiducia
- individuare le strategie per adeguare l'offerta alle esigenze e alle richieste del cliente.
- Esporre caratteristiche e vantaggi
- riconoscere i vantaggi derivanti dall'esposizione selettiva di caratteristiche, vantaggi del prodotto e vantaggi relativi alle esigenze espresse dal cliente, nella presentazione della soluzione
- individuare le situazioni nelle quali è opportuno esporre le caratteristiche del prodotto durante la presentazione della soluzione
- selezionare le situazioni nelle quali è opportuno esporre i vantaggi del prodotto durante la presentazione della soluzione

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

0SAL933



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