



BUSINESS SKILL

VENDITE

Creare relazioni per un successo costante

A CHI SI RIVOLGE

Professionisti di vendita di tutti i livelli e dirigenti che desiderano puntare sulla funzione vendite per una performance più elevata

OBIETTIVI

Con un'enfasi crescente sulla riduzione del numero di fornitori, come puoi diventare uno degli alleati a lungo termine del tuo cliente? La vendita di soluzioni, cioè l'approccio consulenziale alla vendita, può essere la chiave per trasformare la singola vendita in una relazione a lungo termine, che garantisce il successo tuo e della tua azienda. Questo corso ti aiuterà a scoprire i modi per usare, nella vendita, la fase di implementazione di soluzioni nello sviluppo delle tecniche dell'account. Ti offrirà idee per attuare tattiche di miglioramento continuo al processo di relazione con il cliente e ti presenterà i modi per usare l'approccio consulenziale per creare relazioni a lungo termine con il cliente. Infine, ti aiuterà a esplorare le strategie per diventare un alleato a lungo termine del tuo cliente, spianando il cammino a opportunità di business costanti.

CONTENUTI

- Implementare le soluzioni e coltivare il cliente
- riconoscere l'importanza dell'implementazione e le fasi di transizione nello sviluppo di relazioni a lungo termine con i clienti
- selezionare le fasi che i clienti sperimentano durante l'implementazione della soluzione
- identificare le strategie per gestire i cali di entusiasmo da parte del cliente durante l'implementazione delle soluzioni
- selezionare le strategie per passare alla crescita del cliente dopo l'implementazione delle soluzioni.
- Migliorare la qualità nelle relazioni con il cliente
- riconoscere il vantaggio di sviluppare un processo che crea valore per il cliente nel promuovere le relazioni a lungo termine con il cliente stesso
- identificare le fasi in una tipica mappa del processo di valore per il cliente
- selezionare le attività per identificare le aspettative del cliente
- identificare le tecniche per migliorare il processo di valore per il 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

0SAL934



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