

## VENDITA

# La vendita avanzata

### OBIETTIVO:

L'obiettivo primario che si vuole raggiungere attraverso questo Intervento è quello di incrementare ulteriormente le capacità professionali del personale addetto alla vendita.

I contenuti in particolare:

- Sviluppare la capacità di cogliere le esigenze del cliente.
- Migliorare l'immagine dell'Azienda quale fattore di competitività.
- L'abilità nel comunicare come fattore determinante in una negoziazione.
- Sviluppare i punti di forza personali al fine di ottenere migliori risultati con meno stress affrontando tutta la tipologia di clienti e le situazioni difficili
- L'automotivazione personale attraverso la positività.
- Attraverso gli aspetti comportamentali come porsi e come dialogare con il Cliente.

### CONTENUTI:

#### 1a Giornata

- Obiettivi del Training I nostri ostacoli
- Concetto di obiettivo L'importanza del fare
- Saper vendere è potenza per influire sugli altri affinché agiscano
- Piena Referenza Automotivata Concetto di positività
- Trovare positività negli altri Le immagini mentali del comportamento
- Il concetto della brutta figura = opportunità Le leggi dell'inconscio
- Esercitazione sul silenzio Miniconferenze durata: 3 minuti
- Preparazione alla seconda giornata e riepilogo prima giornata

#### 2a Giornata

- Verifica dei risultati ottenuti nella realtà Realtà diversa dalla realtà desiderata
- Brainstorming e Freewheeling Concetto di senso unico
- Miniconferenza



- **Esercizio di Negoziazione:**
  - Domande aperte Saper ascoltare
  - Risaltare gli aspetti positivi Reagire sul positivo
  - Cambiare argomento Motivare le domande
- Giro positivo della giornata Preparazione alla terza giornata e riepilogo seconda  
3a Giornata
- Verifica dei risultati ottenuti nella pratica Il telefono: moderno strumento di negoziazione
- Miniconferenza Le tre frecce d'oro: Ammirare
- Rendersi utili Dare sicurezza Il peso del prezzo è solo una immagine mentale
- Annunci pubblicitari Giro positivo della giornata
- Preparazione alla quarta giornata e riepilogo della terza  
4a Giornata
- Verifica dei risultati ottenuti Miniconferenza
- Colloquio di negoziazione: Linguaggio del corpo
- Att.to da medico di famiglia Chi dimostra prova
- Reclamo: come gestirlo per trasformarlo in opportunità
- Vendita ad alta pressione Capo cliente più importante
- Giro positivo della giornata
- Preparazione alla quinta giornata e riepilogo della quarta giornata  
5a Giornata
- Verifica dei risultati ottenuti
- Il dilemma del prigioniero (competizione o cooperazione?)
- Esercitazione: quali sono gli elementi per una buona relazione al capo
- Piano giornaliero chiave del successo: Pianificare/ Programmare
- I Divoratori di tempo La tabella del tempo
- Miniconferenza con l'oggetto mnemonico personale
- Commento al punto di partenza personale
- Riepilogo del Training con giro positivo della giornata

## DURATA:

5 giornate

