



Il venditore è un cercatore di clienti, perché deve sostituire quelli che se ne sono andati o che non vuole più servire, o più semplicemente perché deve trovarne di nuovi ***per far crescere e sostenere il proprio business***.

Non si può parlare di sviluppo senza parlare di prospect e, proprio perché la prospezione non è sempre un lavoro facile, ***i cercatori di prospect che hanno successo valgono tanto oro quanto pesano***.

Continuare a credere – nonostante i no, le conversazioni telefoniche chiuse bruscamente, i rinvii del prospect e i rifiuti apparentemente senza fine – che prima o poi troverà un cliente disposto a fare affari con lui, è una delle caratteristiche principali del cercatore di prospect.

Motivazione, incisività e persistenza sono quello che ogni Responsabile desidera dai propri venditori e dalle proprie risorse di contatto; darsi un metodo, ripeterlo, collaudarlo, affinarlo al fine di aumentare le probabilità di successo, in un mondo che cambia continuamente e velocemente.

Strategie di prospect e closing

Aiutiamo chi ricopre un ruolo commerciale nel raggiungere il suo principale obiettivo ***trovare, sviluppare e mantenere i Clienti nel tempo***.

Agiamo per favorire lo sviluppo delle strategie di vendita ***dei nostri Clienti***, con lo scopo di supportare le loro risorse ***nel mantenere e accrescere il rapporto con i clienti in essere e sviluppare nuove relazioni con i potenziali***.

Ciò include ***l'approfondire competenze, metodi e strumenti*** tra i quali la raccolta dei dati e la loro gestione, la formulazione di lettere, e-mail e telefonate a freddo, la programmazione delle attività (telefonate, visite, social media, ecc.) in funzione degli obiettivi, la continuazione dell'azione di sviluppo a fronte di rinvii e/o resistenze, il marketing relazionale (comunicare efficacemente per telefono, dal soliloquio alla conversazione, ecc.), eliminare la paura del cliente legata al rischio di acquisto, credere in se stessi, le tecniche di chiusura, e così via.

Hanno partecipato con successo

- Promotori Finanziari, Financial Advisors, Private Banker, Gestori Affluent, Consulenti e Sviluppatori;
- Funzionari Commerciali, Venditori Agenti, Promotori, Key Account;
- Addetti all'Assistenza Clienti e all'Area Relazionale, Addetti alla Vendita e alla Promozione Telefonica.

Per informazioni o una proposta personalizzata
Oliviero Castellani – o.castellani@pr3online.it – 02.4987021