



Fare affari grazie alle domande selettive

Area di riferimento

Formazione commerciale

Obiettivi dell'intervento

Scoprire rapidamente i "tutti" bisogni (espresi e inespresi) del cliente;

Riconoscerne la priorità in termini di importanza e "urgenza";

Utilizzare le soluzioni dei prodotti per un'intervista selettiva che faciliti la lettura del Cliente;

Argomentare coerentemente al fine di aumentare le possibilità di successo nella trattativa di vendita.

Realizzato e realizzabile per

Gestori Clienti, Venditori, Agenti, Funzionari Commerciali, Financial Advisors, ecc.

Timing

1 modulo della durata di 2 giornate (anche non consecutive)

Modalità d'erogazione

Il corso è erogabile per gruppi composti da un minimo di 4 partecipanti, sino a un massimo di 12 partecipanti.

Se richiesto, l'attività potrà essere erogata a singoli mediante la formula light coaching.

Principali argomenti

Correlazione tra obiettivi e risultati perseguiti e domande appropriate (quando e come porre e valorizzare domande: informative, interpretative, giustificative, di verifica e di pre chiusura);

Dal prodotto al cliente (dalle esigenze che possono essere soddisfatte dal prodotto offerto e al determinarne la priorità d'acquisto in capo al cliente);

Prontuario di domande efficaci (per capire, vendere e superare obiezioni);

Cogliere e valorizzare gli agganci commerciali (ricerca e ascolto selettivo delle informazioni, loro efficace riformulazione per un'incisiva presentazione della proposta commerciale);

Riassumere, concludere, confermare (l'importanza di chiarire proposte, condizioni di accordo, al fine di produrre decisioni e un accordi utili per ottenere l'impegno del cliente).

L'attività d'aula si svilupperà per circa il 70% attraverso role playing e riflessioni comuni e per il 30% tramite didattica interattiva volta fornire indicazioni e consigli operativi.

In questa scheda è unicamente rappresentata una "traccia di sintesi" in quanto ogni nostro intervento è sempre personalizzato in funzione della esigenze del Cliente (obiettivi, contesto, circostanze, risorse coinvolte, timing, risultati attesi) e al contesto esperienziale dei partecipanti.

Per valutare una proposta di progetto di formazione su misura: o.castellani@pr3online.it