



## Persuadere, Influenzare e Concludere

### Area di riferimento

Formazione commerciale

### Obiettivi dell'intervento

- Riconoscere i bisogni e le leve decisionali del cliente;
- Usare strategicamente il linguaggio e gestire un'obiezione per risolvere le criticità;
- Utilizzare la "persuasione positiva" per concludere la vendita;
- Influenzare e concludere la vendita nel modo più corretto;
- Conquistare e mantenere la fiducia del cliente.

### Realizzato e realizzabile per

Gestori Clienti, Venditori, Agenti, Funzionari Commerciali, Promotori, ecc.

### Timing

1 giornata per professionisti della vendita \*\*

2 giornate per venditori junior \*\*

\*\* "taglio" e approfondimenti saranno finalizzati alla composizione delle aule

### Modalità d'erogazione

Il corso è erogato per gruppi composti da un minimo di 3 a un massimo di 8 partecipanti.

La formazione è altresì erogabile a "singoli" in modalità business coaching.

### Principali temi a supporto degli obiettivi

Essere persuasivi durante la vendita;

La relazione positiva con il cliente: consapevolezza del proprio ruolo e persuasione positiva;

Come avere la piena consapevolezza di sé e del proprio ruolo strategico di venditore;

Rinforzare la propria positività per influenzare positivamente il cliente;

Condizionamenti e risultati attesi: come influiscono nella relazione e nei risultati di vendita;

Come porre le domande in maniera selettiva per comprendere bisogni e leve decisionali;

Persuadere e Influenzare nella fasi di presentazione, di negoziazione e di chiusura.

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.

Ogni nostro intervento è sempre personalizzato in funzione della esigenze del Cliente (obiettivi, contesto, risorse coinvolte, timing, risultati attesi) e all'esperienza dei partecipanti.

Per valutare una proposta di progetto di formazione su misura: [o.castellani@pr3online.it](mailto:o.castellani@pr3online.it)