

# **Excellence in Sales Management**

## **L'eccellenza nella gestione della vendita e della negoziazione**

### **Ideato per**

Diventare venditori efficaci ed efficienti, partendo dal presupposto che la vendita è un atto di comunicazione che avviene tra persone e che richiede il soddisfacimento reciproco dei bisogni dei due contraenti e una grande capacità di negoziare.

### **Obiettivo**

L'obiettivo di questo corso è di analizzare la parte relazionale della vendita, utilizzando alcuni strumenti della PNL; di migliorare la gestione della relazione, stimolando i bisogni latenti; di condurre la trattativa in ottica win/win.

### **Contenuti**

#### **Primo giorno:**

- Il processo di vendita
- La conoscenza del prodotto
- La conoscenza del cliente e della sua organizzazione
- La gestione del cliente

#### **Secondo giorno:**

- L'atteggiamento mentale come base della vendita e negoziazione
- Le leve motivazionali
- Le fasi importanti della performance
- Gestione della crisi e del dissenso
- L'arte delle domande
- Aprire, condurre, chiudere una trattativa

#### **Metodologia:**

Il seminario è condotto con modalità fortemente interattiva come una palestra nella quale applicare immediatamente le conoscenze apprese.

### **Destinatari**

- Forza Vendita
- Imprenditori
- Area Manager

### **Durata**

2 giorni