



SALES MASTERCLASS

Quattro giornate di aggiornamento formazione vendita evoluta
per il venditore moderno e di successo!

Edizione del Venerdì

5 e 26 maggio | 9 e 30 giugno 2017

Accademia ADICO presenta, la quarta edizione del percorso formativo **evoluto e di successo** dedicato ai **professionisti** che operano nel campo della vendita, che **vogliono vedere crescere fatturati e profitti, raggiungendo un successo stabile nel tempo.**



Gianluigi Olivari

Dopo una carriera manageriale in aziende italiane ed estere, si dedica anche alla formazione commerciale e comportamentale, effettuando attività di ricerca e sperimentazione, e contribuendo alla definizione di alcuni aspetti innovativi del processo di vendita.

Nel corso degli ultimi anni ha effettuato interventi formativi soprattutto presso multinazionali nei settori alimentare, alte tecnologie e servizi.

E' autore / coautore di alcuni manuali di successo sulla gestione del cambiamento e sulla vendita, unitamente ad articoli ed e-books reperibili in internet.

1° GIORNATA

Desideri raggiungere ogni tuo obiettivo di vendita, anche i più ambiziosi?

Perchè Partecipare

La situazione competitiva del mercato attuale richiede al venditore una maggiore conoscenza di nuovi strumenti, attraverso la formazione vendita evoluta: l'uso di "tools" non adeguati rende difficoltoso raggiungere gli obiettivi di vendita prefissati e battere la concorrenza. Sviluppa energia, determinazione, resilienza e persistenza attraverso le più attuali "tecnologie" di goal setting oggi disponibili, e lascia indietro la concorrenza!

Obiettivi della giornata

Fornire ai partecipanti le tecniche più evolute oggi disponibili per:

- Definire i propri obiettivi di vendita sulla base della loro utilità, indipendentemente dalla loro apparente difficoltà
- Perseguire i propri obiettivi di vendita con energia, determinazione, resilienza, persistenza fino al loro inesorabile raggiungimento
- Incorporare nel proprio schema di lavoro giornaliero le tecniche più attuali per raggiungere le proprie mete, per sempre

Programma della giornata

- Perché, talvolta, gli obiettivi sono stati raggiunti con discontinuità
- Il coordinamento tra gli obiettivi di lungo, breve e medio periodo
- Come sfruttare al meglio il funzionamento della mente, ed applicarne i relativi "programmi inconsci" al mestiere della vendita
- Come utilizzare il proprio potenziale inconscio
- Prova speciale facoltativa (arrow snapping / board breaking)
- Piano di sviluppo e di crescita individuale

2° GIORNATA

Ti piacerebbe acquisire più ordini a parità di sales calls effettuate?

Perchè Partecipare

Per concludere più contratti a parità di visite effettuate:

- Catturando istantaneamente l'attenzione e l'interesse del tuo potenziale cliente
- Elicitando ogni bisogno del potenziale cliente, sollecitandolo e rendendolo irrefrenabile
 - Effettuando una presentazione irresistibile del tuo prodotto / servizio
- Trasformando ogni obiezione in un trampolino di lancio per acquisire l'ordine
 - Richiedendo efficacemente il consenso all'acquisto al tuo potenziale cliente
- Recuperando al consenso una parte dei potenziali clienti che, per vari motivi, hanno detto "no"

Obiettivi della giornata

- Mappare ogni fase del processo di vendita
- Riconoscere in che punto della propria strategia di acquisto si trova il tuo potenziale cliente
- Accelerare e/o rallentare il processo, a seconda dello stile di acquisto del tuo potenziale cliente
- Aumentare la tua efficacia e, a parità di incontri effettuati, aumentare il numero di contratti acquisiti
- Incrementare il tuo potenziale di influenzamento e persuasione

Programma della giornata

- La vendita di beni e servizi in mercati competitivi
- Autoanalisi del proprio stile prevalente di vendita
- Gli errori più dannosi per il venditore, e come eliminarli
- Come rendere ancora più efficaci ed efficienti le fasi del processo di vendita:
 - Prospezione e validazione potenziali clienti
 - Apertura della visita
 - Elicitazione e sollecitazione di bisogni e desideri
 - Presentazione del prodotto / servizio
 - Disinnesco obiezioni
 - Richiesta del consenso
 - Recupero al consenso di alcuni dei clienti indisponibili all'acquisto
- Acquisizione di flessibilità operativa nelle varie fasi del processo di vendita
- Piano di sviluppo e crescita individuale

3° GIORNATA

Vuoi rendere invulnerabili agli attacchi della concorrenza i tuoi migliori clienti?

Perchè Partecipare

Per abbassare drasticamente il turnover dei clienti, ed aumentarne la longevità d'acquisto all'interno del proprio portafoglio

Obiettivi della giornata

- Riconoscere il tuo stile comportamentale primario, e quello dei potenziali clienti
- Interfacciarti efficacemente con qualsiasi persona, anche con quelle caratterialmente difficili
- Sviluppare ulteriormente il tuo quoziente di intelligenza emozionale
- Comprendere e adeguare la tua azione alle emozioni predominanti del tuo potenziale cliente, nel corso della vendita
- Acquisire lo status di "fornitore ideale" attraverso il quale intrattenere e consolidare relazioni d'affari di lungo termine
- Evitare le emorragie di clienti, e mantenere fornita e pingue la base clienti

Programma della giornata

- Le emozioni del cliente, e il loro impatto sui risultati di vendita
- Autoanalisi del proprio livello di alfabetizzazione emozionale
- Verifica del proprio stile comportamentale predominante, riconoscimento di quello del cliente e fine tuning dei propri modelli comportamentali
- Come orientare le emozioni del cliente in una direzione funzionale alla definizione dell'accordo
- Piano di crescita e sviluppo personale

4° GIORNATA

Hai deciso di vendere a profitti più elevati, e vanificare le offerte low cost dei tuoi concorrenti?

Perché Partecipare

Per acquisire tecniche e modelli negoziali che consentano di affrontare e superare la trappola del low cost, difendendo il prezzo ed elevando quindi i tuoi margini.

Obiettivi della giornata

- Scegliere il modello negoziale più efficace per ogni trattativa di vendita
- Impostare correttamente qualsiasi negoziato, ricavandone i massimi vantaggi possibili in quel dato contesto, in termini di volumi e margini
- Impostare correttamente ogni negoziato, ricavandone i maggiori vantaggi possibili (volumi e margini) in quel particolare contesto
- Abbattere la pressione sul prezzo da parte di buyer astuti e aggressivi
- Rinsaldare la relazione con i clienti di maggior rilevanza

Programma della giornata

- Autoanalisi del proprio stile negoziale prevalente
- Analisi del modello negoziale più efficace in ogni contesto
- Come accrescere il proprio potere negoziale
- Come gestire gli "assalti" di buyer astuti ed aggressivi
- Piano di crescita e sviluppo individuale

A chi si rivolge il SALES MASTERCLASS

A **tutti i professionisti** che operano nel campo della vendita e che vogliono incrementare la propria capacità operativa per gestire i clienti acquisiti, trovare nuovi clienti e aumentare la competitività della propria Azienda.

A tutte le figure professionali coinvolte in una attività di vendita che desiderino migliorare la propria competenza commerciale e i **propri risultati** per vendere **con successo** in un mercato altamente competitivo (sales manager, capi area, venditori senior e junior).

Inclusi nella quota di partecipazione al SALES MASTERCLASS

Due coffee break

Lunch

Materiale didattico

Manuale "Xtreme sales power" in edizione integrale

Dispensa di ogni singolo corso

Attestato di partecipazione

Linea diretta e personalizzata con il docente, per i 20 giorni successivi al termine del corso, per ricevere assistenza specialistica su casi concreti

Condizioni agevolate per early booking entro il 20 Aprile 2017.

Sconti per eventuali iscrizioni multiple.

Per maggiori info chiama lo 026704080 oppure scrivi a info@adico.it