

CORSO DI TECNICHE DI NEGOZIAZIONE

PROGRAMMA

Al giorno d'oggi negoziare senza padroneggiare solide tecniche, comporta sempre un grande dispendio di tempo ed energie. Un processo di vendita efficace deve portare risultati concreti e consistenti. Il corso ti consentirà di accrescere il business creando relazioni forti ed aiutando i tuoi Clienti a soddisfare i propri bisogni.

In particolare frequentando il corso potrai accrescere le tue capacità di:

- **Sviluppare l'autostima per superare le sfide della vendita**

Il processo di vendita inizia costruendo un rapporto con il Cliente, prosegue trasmettendo la nostra credibilità e risolvendo le problematiche dal punto di vista del Cliente. In ogni fase del processo di vendita dobbiamo far emergere la nostra abilità di creare valore per il Cliente. Imparerai ad applicare un collaudato e strutturato metodo nel processo di vendita, a motivare il Cliente a desiderare di parlare con te, a stabilire immediata credibilità per entrare in sintonia con qualsiasi persona.

- **Capire il problema del Cliente**

La raccolta d'informazioni costituisce per chi vende la prima fase cruciale, perché consente di elaborare le soluzioni più adatte, presentarle nel modo adeguato ed, inoltre, stimola la capacità di creare valore per il Cliente. Un errore comune è vendere prima ancora di aver indagato a fondo i desideri, i bisogni e le motivazioni del Cliente. Il corretto Processo di Vendita ti insegna a raccogliere informazioni prima di proporre soluzioni, per scoprire e fare appello ai diversi interessi del Cliente; imparerai a formulare domande mirate per ottenere le informazioni desiderate e ad amplificare le potenziali aspettative del Cliente per creare interesse nel tuo prodotto o servizio.

- **Proporre soluzioni**

Per differenziarci dalla folla di concorrenti presenti sul mercato, è necessario essere percepiti come "unici" grazie ad un approccio orientato all'esigenza del Cliente. Inoltre, dobbiamo presentarci in un modo che aumenti la nostra credibilità e spinga a voler aderire alla nostra proposta. Durante il corso imparerai a realizzare una presentazione su misura, basata sui desideri, gli interessi e le motivazioni all'acquisto del Cliente, in modo che sia percepita dal Cliente come una soluzione unica per lui. Inoltre, apprenderai come presentare soluzioni persuasive e convincenti, come ricorrere alla logica ed alle emozioni del Cliente.

- **Scoprire e risolvere le obiezioni nascoste**

Vi siete mai trovati ad avere un Cliente che ha continuato a rifiutare la vostra proposta? Avete mai trovato persone che vi hanno posto una sfilza di obiezioni, ma vi è sembrato di non arrivare mai al fattore scatenante di queste ultime? Durante il corso familiarizzerai con strumenti che ti consentiranno di porre le domande giuste per scoprire le obiezioni nascoste rendendole manifeste e risolvibili, imparerai a rispondere alle obiezioni con sicurezza ed a trovare i punti d'accordo per abbassare le resistenze del Cliente.

- **Motivare all'acquisto e acquisire il consenso del Cliente**
Spesso riscontriamo che le persone appaiono convinte di poter ottenere un valido aiuto da ciò che proponiamo, tuttavia sono riluttanti a concludere l'affare, causando rallentamenti o rinvii. Concludiamo un affare più rapidamente se le prime fasi del processo di vendita sono condotte abilmente. Un'eccessiva enfasi nel voler chiudere può condurre a tecniche manipolative. I venditori di successo che competono nel mercato attuale, non manipolano i Clienti durante le trattative per poi pentirsene più tardi. Nel corso acquisirai l'abilità di riconoscere ed interpretare correttamente i segnali di propensione all'acquisto o di chiusura del Cliente, per dare loro una risposta appropriata e chiudere la vendita con sicurezza.
- **Scoprire nuove opportunità di vendita**
Alcuni venditori parlano dell'importanza di costruirsi un ricco archivio di contatti. Ma ciò che davvero conta è il numero di persone che hanno inserito il nostro nominativo nel proprio database. Il punto cardine non è chi conosciamo, ma chi vuole conoscere noi. La vendita non deve ridursi ad ore di chiamate a freddo e rifiuti. Col corso imparerai il modo di attirare a te sempre nuovi Clienti, raggiungendo le giuste fonti per trovare nuovi contatti, e costruendo una fitta rete di referenze personali per fare nuovo business. Apprenderai come utilizzare efficacemente i contatti esistenti ed aumentare la fidelizzazione del Cliente, come pianificare i risultati ottimizzando al meglio il tuo tempo.
- **Sviluppare un atteggiamento positivo ed un piano per il successo**
Se continuiamo a fare ciò che abbiamo sempre fatto, otterremo sempre gli stessi risultati. Frequentando il corso, imparerai a prendere il controllo della direzione della tua vita. Scoprirai nuove importanti tecniche per raggiungere i tuoi traguardi ed assicurarti alti livelli di successo nelle vendite; per minimizzare le distrazioni ed eliminare le perdite di tempo; per focalizzarti sulle azioni efficaci e creare valore aggiunto per i Clienti.
- **Guidare efficacemente il processo di vendita**
L'abilità nell'applicare ciò che abbiamo appreso è la misura più importante per i programmi di training. Avrai l'opportunità di mettere in pratica il processo di vendita elaborato durante il corso. Le ricerche dimostrano che apprendiamo maggiormente da ciò che facciamo piuttosto che da ciò che osserviamo. I nostri punti di forza aumentano e diventano visibili agli altri, quando ci prendiamo dei rischi ed usciamo dalla nostra zona di comfort.

Alla fine del percorso i partecipanti saranno messi in grado di:

- sviluppare un'adeguata autostima di base per superare le sfide della vendita;
- applicare i principi di base per diventare una persona più socievole con "qualsiasi" cliente;
- saper attuare in situazioni concrete le tre fasi principali del processo di vendita;
- scoprire i bisogni espliciti ed impliciti del cliente attraverso un uso appropriato delle domande;
- ascoltare attivamente ed empaticamente le persone;
- fornire soluzioni percepite come "uniche" dal cliente;
- scoprire e risolvere eventuali obiezioni;
- motivare all'acquisto e alla fedeltà nel tempo il cliente.

PAOLO PEDRIONI

Laureato in Economia e Commercio ad indirizzo Marketing, iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti di Brescia, è trainer, coach e consulente di direzione aziendale assistendo in particolare imprese, organizzazioni e individuals nello sviluppo delle idee e nella realizzazione delle proprie potenzialità.

L'attività di formazione svolta dal 2003, oltre 8.000 partecipanti ai suoi corsi e centinaia di giornate d'aula, fanno di Paolo Pedrioni un formatore con una grande esperienza soprattutto nell'area:

- Marketing
- Comunicazione assertiva (verbale e non verbale)
- Gestione dei conflitti
- Public Speaking
- Vendite e negoziazione
- Gestione del tempo
- Leadership e valorizzazione dei collaboratori
- Coaching individuale

Una profonda conoscenza della natura umana e delle più recenti tecniche e strategie volte a promuovere il cambiamento ne fanno un trainer in grado di trasmettere a qualsiasi persona gli strumenti fondamentali per migliorare la propria vita sia in ambito personale che professionale.

E' attualmente contitolare di Soluzioni & Formazione (www.soluzionieformazione.it), realtà specializzata nello sviluppo delle risorse umane e nella formazione comportamentale.