



Mercuri International

# COMPETENZE FONDAMENTALI DI VENDITA



# PRESENTAZIONE DEL PROGRAMMA

Mercuri International

## COMPETENZE FONDAMENTALI DI VENDITA

Questo è un programma per rispolverare le abilità di vendita fondamentali del venditore, che sono sempre la base di ogni operazione di vendita di successo. Seguendo questo percorso, i partecipanti possono scoprire tutte le fasi del processo di vendita e ottenere informazioni utili su come applicare le tecniche di vendita pertinenti.

### AUDIENCE

Tutti i professionisti delle vendite che vogliono migliorare le loro prestazioni di vendita.

### DURATA

Contenuti digitali: **4 ore e 30 minuti**

### MODALITÀ DI EROGAZIONE

100% digitale o in combinazione con lezioni in aula virtuale.

Approccio di storytelling con un rappresentante di vendita e il suo allenatore.

Contenuti interattivi, video, esercizi, questionari, documenti scaricabili e forum aperti per connettersi con la community. Tutto il materiale è supportato su computer portatili, tablet e smartphone.



# PRESENTAZIONE DEL PROGRAMMA



# PRESENTAZIONE DEI CONTENUTI

1

## INTRODUZIONE AL METODO DI VENDITA DAPA

- Cosa significa vendere?
- Che cos'è DAPA?

2

## PREPARAZIONE

- Come raccogliere informazioni
- Come connettersi con il cliente
- Definire l'obiettivo del meeting
- Come strutturare il meeting

3

## APPROCCIO

- Come avvicinarsi al cliente
- Cos'è l'OPA?

4

## DEFINIRE LE ESIGENZE DEL TUO CLIENTE

- Definire i bisogni
- Capire i bisogni del tuo cliente
- Scoprire i bisogni del cliente con la banca delle domande DA-PA
- Suggerimenti per la ricerca dei bisogni

5

## ARGOMENTAZIONE

- Analisi dell'argomentazione
- Presentare la proposta di soluzione
- Usare l'argomentazione in modo efficace
- Presentare il prezzo
- Pianificare l'argomentazione
- Suggerimenti per l'argomentazione

6

## GESTIRE LE OBIEZIONI

- Come gestire le obiezioni
- Scopri di più su come gestire le obiezioni
- Prepararsi ad affrontare le obiezioni
- Suggerimenti per gestire le obiezioni

7

## CHIUDERE L'AFFARE

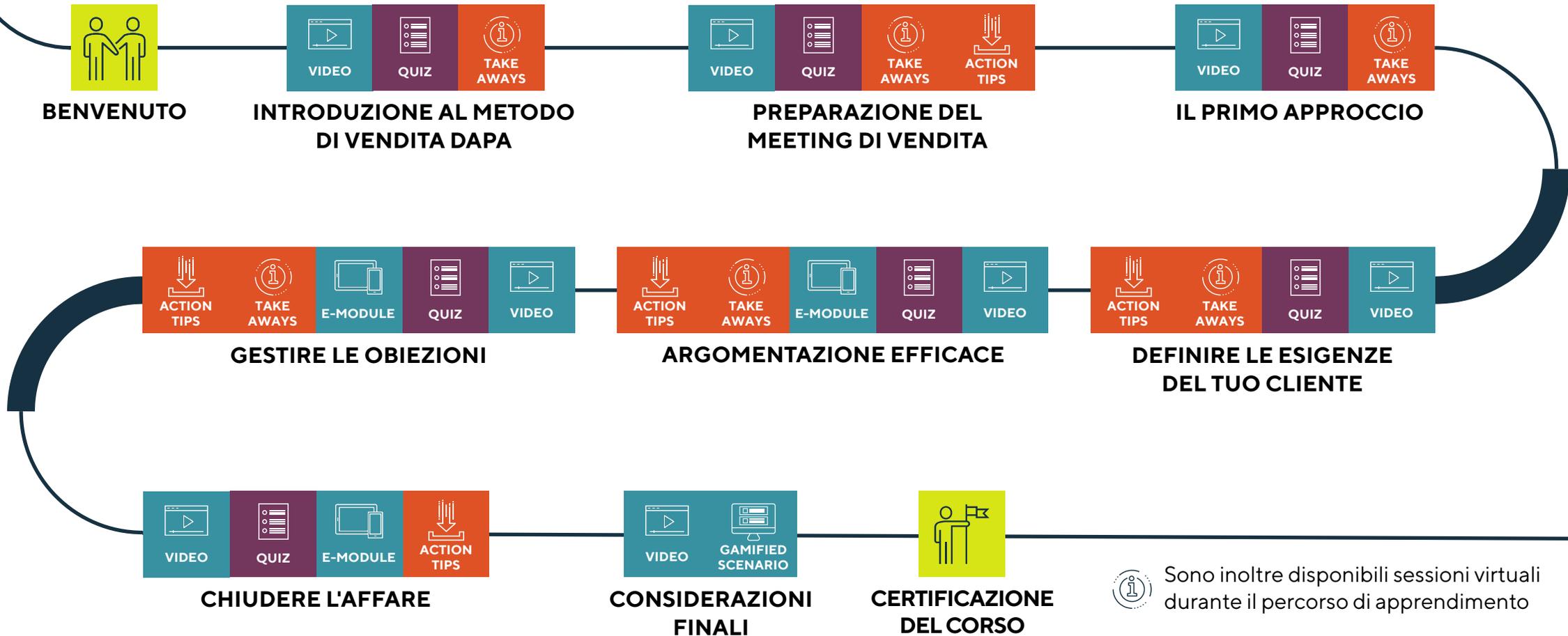
- Identificare i segnali di acquisto e chiudere l'affare al momento giusto
- Applicare le tecniche di chiusura
- Affrontare la riluttanza finale e ottenere un sì

8

## CONSIDERAZIONI FINALI

- Fare pratica con una simulazione

# PERCORSO DI APPRENDIMENTO





Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,  
GROW YOUR BUSINESS

