

## Panoramica

## Perché la vendita di valore?

A volte un venditore può avere difficoltà a far passare il proprio messaggio – e il cliente potrebbe non percepire il valore dell'offerta. In queste situazioni di vendita complesse, un approccio tradizionale non è sufficiente.

## A chi è rivolto?

All sales professionals who want to learn a methodology to find new areas of value and how to deliver them to the customer.

### **Durata:**

Contenuto digitale: 11 ore

## Modalità di erogazione:

Moduli digitali in combinazione con sessioni in presenza o in aula virtuale

Moduli interattivi, video, esempi, esercizi pratici, questionari, documenti scaricabili e forum aperti per connettersi con la community. Tutti i materiali sono compatibili con laptop, tablet e smartphone

# Programma

## Scenari pertinenti

Applichiamo e svolgiamo role play basati su case study fittizi ma pertinenti alla tua specifica situazione aziendale

#### Casi reali

I partecipanti utilizzano casi reali per applicare questo metodo nel loro lavoro quotidiano

## Coaching dei manager

I manager sono formati per seguire i loro team nell'applicazione della VBS

## • Pianificazione strategica

I contenuti e le attività sono personalizzati per adattarsi agli obiettivi e alle sfide aziendali della tua organizzazione

## Apprendimento ibrido

Per soddisfare le esigenze e gli stili di apprendimento di ogni partecipante, vengono usati diversi formati di lezione, ad esempio dal vivo, virtuale e digitale, nel modo più efficace possibile per sviluppare un'esperienza di apprendimento continua

## Valutazione continua

I progressi degli studenti sono costantemente monitorati, sia in termini di miglioramento delle competenze che di risultati aziendali

## Monitoraggio e feedback

Per misurare l'impatto della formazione sulle prestazioni

## Descrizione dei contenuti

## Il processo RISE

## Comprendere la vendita di valore

Comprendi cos'è il valore e come funziona, impara la differenza tra vendita tradizionale e vendita di valore e scopri quando è opportuno usare questa tecnica

## **Analizzare**la situazione del cliente

**Identificare** le ragioni di acquisto

**Entrare in sintonia** con il cliente

ESEARCH

œ

Scopri i driver del settore del cliente, gli obiettivi di business e operativi, le motivazioni personali e i problemi operativi

## Sviluppare

la value proposition

Fare un confronto con i concorrenti

**Quantificare** il valore

NVENT

Collega i problemi aziendali del tuo cliente agli elementi di valore della tua soluzione e quantificane il valore dimostrandolo con fatti e numeri

## **Preparare**la proposta commerciale

**Posizionare** la tua situazione

Presentarla
O ai decisori

Prepara l'offerta più adatta, che posizioni in modo efficace la soluzione evidenziandone il valore unico che la differenzia della concorrenza e illustrandone i vantaggi, i benefici e il valore

## Ottenere l'impegno del cliente

**Discutere** termini e condizioni

**Definire** KPI e piani di progetto

ENGAG

Affronta le obiezioni (anche quelle sul prezzo!) in modo da ottenere un impegno, discuti i termini e le condizioni e concludi l'affare



## Panoramica dei contenuti

### Comprendere la vendita di valore

- Il processo RISE
- · Vendita differenziata
- Test empatia e proiezione

## Inventare la tua proposta di valore

- Il potere del valore
- Conoscere i diversi livelli di comunicazione
- La catena del valore e il vantaggio competitivo

## Esaminare -parte 1

- La tecnica FOCA
- Scoprire i bisogni e le motivazioni dei tuoi clienti
- Garantire la cooperazione: comprendere i principali stakeholder
- Allineamento dei contatti



### Mostrare la tua proposta di valore

- La storia di valore
- Usare lo Storytelling per coinvolgere il tuo interlocutore
- Argomentazione



### Esaminare -parte 2

- Capire i bisogni dei tuoi clienti
- Fare domande
- Scoperta dei bisogni

### Coinvolgere i tuoi clienti

- Come affronti le obiezioni dei tuoi clienti?
- Affrontare le obiezioni dei clienti
- Come essere assertivi in situazioni difficili
- La gestione delle obiezioni

### Ricapitolare ed esercitarsi

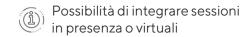
- Manuale
- Punti chiave

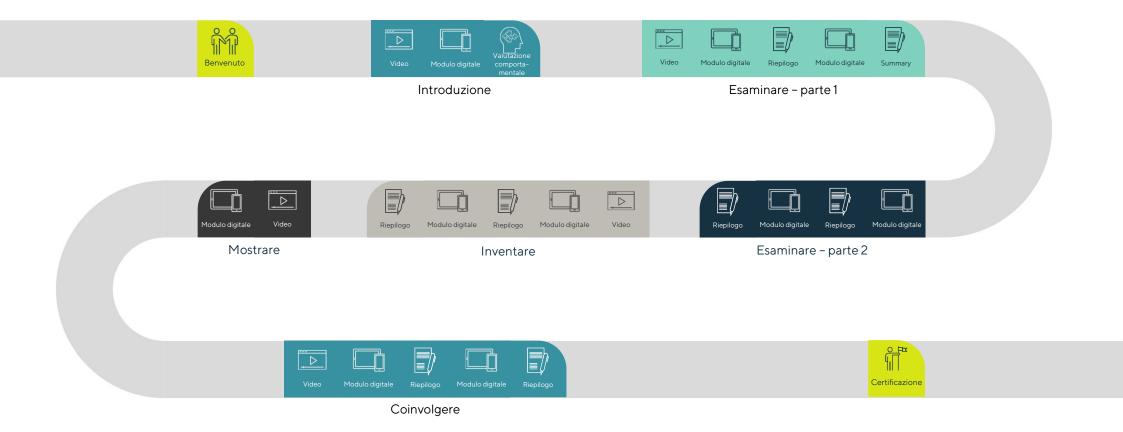
### Opportunità di analisi e preparazione del caso

Opportunity plan



# Percorso di apprendimento





MERCURI international

