

Essential selling skills

Mercuri International

Panoramica

Essential selling skills

Si tratta di un programma volto a rinfrescare le competenze di vendita essenziali di un venditore, che sono sempre alla base di qualsiasi conversazione di vendita di successo. Seguendo questo percorso, potrai scoprire tutti i passaggi del processo di vendita e ottenere utili spunti su come applicare tecniche di vendita pertinenti.

A chi è rivolto?

Tutti i professionisti delle vendite che desiderano migliorare le proprie prestazioni di vendita

Durata

Contenuto digitale: 4 ore 30 minuti

Modalità di erogazione

100% digitale o in combinazione con aula in presenza o virtuale

Approccio narrativo con un rappresentante di vendita e il suo coach. Video, esercizi, questionari, documenti scaricabili, scenari gamificati e forum aperti per entrare in contatto con la community. Tutti i materiali sono compatibili con laptop, tablet e smartphone

Programma

1. Preparazione

Preparati per la riunione di vendita assicurandoti che vengano raccolte tutte le informazioni rilevanti sui clienti

2. Approccio

Garantire un approccio di successo con il potenziale cliente utilizzando tecniche selezionate, come CRISS e AIDA

3. Analisi dei bisogni

Poni le domande giuste applicando il metodo FOCA che aiuta a comprendere le reali esigenze del cliente

4. Argomentazione

Presentare un'argomentazione efficace, sottolineando i vantaggi della soluzione

5. Gestione delle obiezioni

Gestire le obiezione dei clienti con la tecnica delle 7 fasi

6. Conclusione

Chiudere l'affare con le sei tecniche di chiusura, che portano all'accettazione finale della soluzione da parte del cliente

Panoramica dei contenuti

1

Introduzione al metodo di vendita DAPA

- Cosa vuol dire vendere?
- Cos'è DAPA?

2

Preparazione

- Come collezionare informazioni
- Come connettersi con il cliente
- Definire l'obiettivo dell'incontro
- Come strutturare l'incontro

3

Approccio

- Come relazionarsi con il cliente
- Cos'è OPA?

4

Definire i bisogni del cliente

- Definire i bisogni
- Comprendere le esigenze del tuo cliente
- Scopri le esigenze del cliente con la banca dati di domande DA-PA
- Hai bisogno di suggerimenti per azioni di scoperta

5

Argomentazione

- Analisi argomentativa
- Presentazione della soluzione
- Utilizzare l'argomentazione in modo efficace
- Presentazione del prezzo
- Pianifica la tua argomentazione
- Suggerimenti per l'azione argomentativa

6

Gestione delle obiezioni

- Come gestire le obiezioni
- Più informazioni sulla gestione delle obiezioni
- Prepararsi a gestire le obiezioni
- Suggerimenti di azione su come gestire le obiezioni

7

Chiusura dell'accordo

- Identifica i segnali di acquisto e chiudi l'affare al momento giusto
- Applicare le tecniche di chiusura
- Affronta la resistenza finale e ottieni un sì

8

Considerazioni finali

- È ora di esercitarsi con uno scenario gamificato

Percorso di apprendimento



Possibilità di integrare sessioni in presenza o virtuali



Benvenuto



Video



Quiz



Punti chiave

Introduzione al metodo di vendita DAPA



Video



Quiz



Punti chiave



Suggerimenti per l'azione

Preparazione di una riunione di vendita



Video



Quiz



Punti chiave

Il primo approccio



Suggerimenti per l'azione



Punti chiave



E-module



Quiz



Video

Argomentazione efficace



Suggerimenti per l'azione



Punti chiave



Quiz



Video

Definire le esigenze del tuo cliente



Video



Quiz



E-module



Punti chiave



Suggerimenti per l'azione

Gestione delle obiezioni



Video



Quiz



E-module



Suggerimenti per l'azione

Chiusura dell'accordo



Video



Scenario gamificato



Certificazione



Grow your people
Grow your business