



Essential inside selling skills

Mercuri International

Panoramica

Essential inside selling skills

Questo programma è pensato per migliorare le tue performance di vendita quando interagisci con un cliente "dall'ufficio". Seguendo questo percorso scoprirai l'intero processo di vendita e otterrai suggerimenti utili su come applicare tecniche di vendita efficaci - dalla ricerca di informazioni su un potenziale cliente fino alla chiusura dell'accordo.

A chi è rivolto?

Tutti i professionisti delle vendite che desiderano massimizzare le loro prestazioni

Durata:

4 ore e 30 minuti di apprendimento digitale

Modalità di erogazione:

100% digitale o in combinazione con lezioni in aula virtuale

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

Programma

1. Preparazione

Prepararsi all'incontro di vendita assicurandosi di raccogliere tutte le informazioni rilevanti sul cliente

2. Approccio

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

3. Analisi dei bisogni

Porre le domande giuste applicando il metodo FOCA, che aiuta a comprendere i reali bisogni del cliente

4. Argomentazione

Presentare un'argomentazione efficace, sottolineando i benefici della soluzione

5. Gestione delle obiezioni

Gestire le obiezioni del cliente con la tecnica delle 7 fasi

6. Chiusura

Concludere la trattativa con le sei tecniche di chiusura, che portano all'accettazione finale della soluzione da parte del cliente

Panoramica dei contenuti

1

Introduzione al corso

- Perché padroneggiare le Essential Inside Selling Skills?

2

Preparazione

- Come raccogliere informazioni sul potenziale cliente

3

Primo contatto

- Come rendere il tuo profilo LinkedIn professionale
- Creare un primo messaggio efficace
- Ricercare nuovi contatti
Creare post efficaci sui social network

4

Prima conversazione

- Come entrare in contatto con il potenziale cliente
- Definire l'obiettivo della chiamata
- Come strutturare la chiamata

5

Approccio

- Come approcciare il prospect: tecniche selezionate

6

Definizione dei bisogni del cliente

- Definire i bisogni
- Comprendere i bisogni del cliente
- Scoprire i bisogni del cliente con il questionario FOCA
- Consigli pratici per la scoperta dei bisogni

7

Argomentazione

- Analizzare l'argomentazione
- Presentare la soluzione
- Usare l'argomentazione in modo efficace
- Presentare il prezzo
- Pianificare l'argomentazione
- Suggerimenti pratici per l'argomentazione

8

Gestione delle obiezioni

- Come gestire le obiezioni
- Approfondimenti sulla gestione delle obiezioni
- Prepararsi a gestire le obiezioni
- Consigli pratici per la gestione delle obiezioni

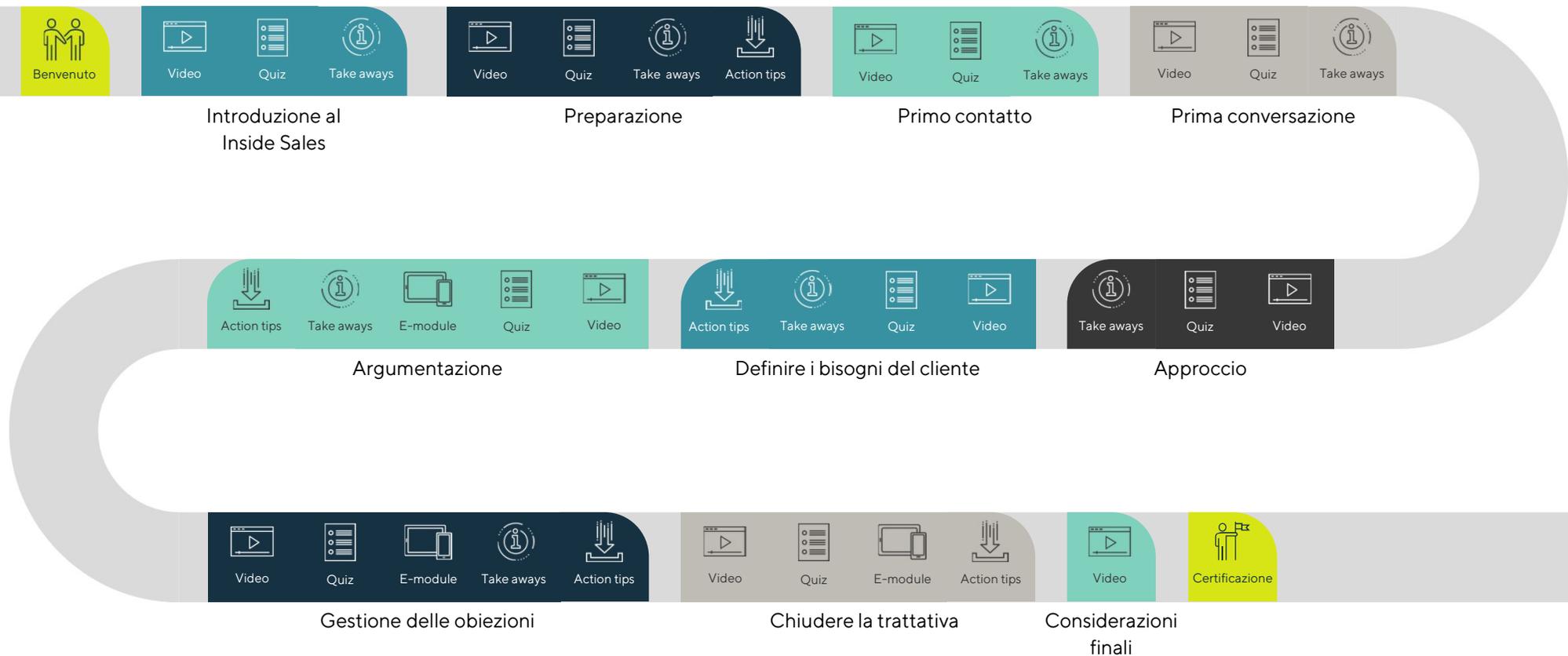
9

Chiudere la trattativa

- Individuare i segnali d'acquisto e chiudere la vendita
- Applicare le tecniche di chiusura
- Gestire le obiezioni finali e ottenere il sì del cliente

Percorso di apprendimento

 Possibilità di integrare sessioni in presenza o virtuali





Grow your people
Grow your business