



Pricing kit

Mercuri International

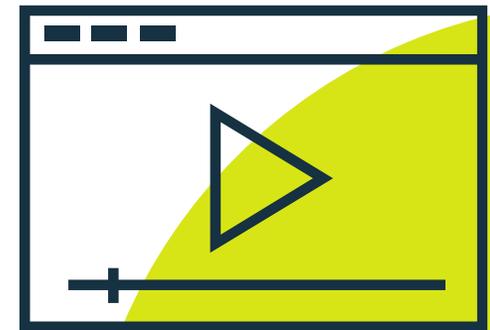
Panoramica

Perché un pricing kit?

In tempi come questi, con crescenti difficoltà nella logistica e nella fornitura, interruzioni della supply chain e aumenti esorbitanti dei costi di energia, logistica, produzione e approvvigionamento, cosa devono fare i venditori per avere successo nella vendita del prezzo?

1. Prepararsi adeguatamente
2. Essere consapevoli dei diversi scenari che potrebbero incontrare
3. Aumentare la propria fiducia nella gestione di clienti differenti
4. Padroneggiare un'argomentazione efficace e comunicare il valore Gestire le obiezioni del cliente e ottenere l'accettazione

**Guarda questo video
per scoprire di più**



Pricing kit



Target

Venditori che vogliono imparare a vendere con successo l'aumento del prezzo



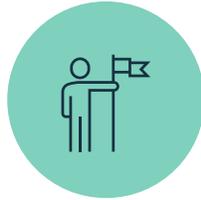
Formato

Una combinazione di contenuti digitali, strumenti, documenti e sessioni in diretta



Utilizzo

Selezionare una delle opzioni di pricing kit già disponibili oppure creare il proprio kit, combinando e mixando tutti gli elementi presentati



Obiettivi

Fornire tutti gli elementi necessari per gestire la comunicazione dell'aumento di prezzo, garantendo una gestione sicura delle obiezioni e il raggiungimento dell'accordo finale sul prezzo da parte del cliente



Durata

Può variare in base agli elementi inclusi nel pricing kit scelto

Scopri di più nelle pagine successive

Pricing kit

Apprendimento ibrido

Per rispondere alle esigenze e agli stili di apprendimento di ciascun partecipante, vengono applicati diversi formati – in presenza, virtuali e digitali – nel modo più efficace per sviluppare un'esperienza di apprendimento continua

Scenari pratici

Sperimenta con roleplay basati su case study, fittizi ma pertinenti alla tua situazione aziendale specifica

Casi aziendali reali

Applica quanto appreso utilizzando casi reali della tua attività quotidiana

Sessioni di price boost

Formazione pratica per sperimentare come incrementare efficacemente il prezzo

Pitch sull'aumento del prezzo

Esercitati a strutturare un pitch persuasivo che convinca i clienti sull'aumento di prezzo

Valutazione continua

Il tuo progresso viene monitorato costantemente, sia in termini di miglioramento delle competenze sia di risultati di business

Analisi dei concorrenti

Scopri come analizzare la tua posizione rispetto ai concorrenti, trovare l'argomento giusto e aumentare la fiducia nella vendita del prezzo

Elementi del pricing kit

Value based selling

Oggi, un approccio di vendita tradizionale focalizzato solo sul prodotto, senza evidenziare il valore della propria offerta, non è sufficiente. Per argomentare un aumento di prezzo, è necessario valorizzare la propria azienda e comunicare il messaggio in modo efficace

Competenze di negoziazione

Nel rapportarsi con i clienti, ci si trova spesso a dover negoziare. Talvolta, non si ottiene l'accordo desiderato semplicemente perché non si conoscono come gestire concessioni, variabili e tattiche dei clienti

Caratteristiche personali e tipologie di personalità – test di proiezione dell'empatia

Scopri il tuo stile comportamentale e tipo di personalità, per imparare a comunicare con maggiore assertività e conquistare il cliente

Strumenti di simulazione

Sperimenta diversi scenari per influenzare i clienti e migliorare il proprio margine di profitto

Elementi del pricing kit

Guida alla trattativa commerciale

Una guida pratica per prepararsi alle conversazioni di vendita, alla negoziazione e alla comunicazione di prezzi più alti

Checklists e essentials

Per avere sempre a portata di mano punti chiave e suggerimenti operativi

Six battlefields - Analisi dei concorrenti

Il tuo cliente ti dice che sei più caro della concorrenza? Analizza la tua posizione rispetto ai competitor, individua l'argomento giusto e aumenta la tua sicurezza nel vendere il prezzo

Piano delle opportunità

Uno strumento per riflettere sulle opportunità analizzando le diverse fasi della gestione delle opportunità, comprendendo le informazioni disponibili e definendo strategie e tattiche applicabili, con l'obiettivo di massimizzare le possibilità di successo

Il kit giusto in base alle tue esigenze

«Non c'è spazio per la negoziazione»

Quando occorre comunicare un aumento di prezzo senza margini di trattativa

1. Contenuti digitali

- Gestire comunicazioni difficili
- Modello DESC
- Vendere il prezzo
- Usare lo storytelling per coinvolgere il tuo pubblico
- Vendita assertiva
- Gestire le obiezioni
- Affrontare situazioni complesse
- Gestire le proprie emozioni
- Test digitali (Comportamento personale, 4P, Proiezione dell'empatia)
- Six Battlefields – Analisi dei concorrenti

2. Materiali e documenti

- Guida alla Sales talk
- Checklists e essentials
- Scenari, case studies e role plays

3. Sessioni dal vivo

- Sessioni di potenziamento del prezzo
- Pitch sull'aumento del prezzo (APPEAL)
- Six battlefields – Analisi dei concorrenti

«L'accordo attuale è da rivedere»

Quando è necessario rinegoziare termini e condizioni con un cliente esistente

1. Contenuti digitali

- Competenze di negoziazione
- Vendere il prezzo
- Preparare un Positioning Statement efficace
- Rendere tangibile il valore della propria offerta
- Gestire comunicazioni difficili
- Comprendere i tipi di personalità
- Utilizzare lo storytelling per coinvolgere il pubblico
- Gestire le obiezioni
- Affrontare situazioni difficili
- Test digitali (Comportamento personale, 4P, Proiezione dell'empatia)

2. Materiali e documenti

- Checklists e essentials
- Scenari, case studies e role plays

3. Sessioni dal vivo

- Competenze di negoziazione
- Pitch sull'aumento del prezzo (APPEAL)

Il kit giusto in base alle tue esigenze

«Vendere il valore, non il prezzo»

Di fronte a una nuova opportunità, evitare discussioni sul prezzo valorizzando il valore dell'offerta

1. Contenuti digitali

- Value based selling
- Competenze di negoziazione
- Vendere il prezzo
- Gestire comunicazioni difficili
- Il modello DESC
- Utilizzare lo storytelling per coinvolgere il pubblico
- Ascolto attivo
- Comprendere i tipi di personalità
- Affrontare situazioni difficili
- Handling your own emotions
- Six Battlefields – Analisi dei concorrenti
- Test digitali (Comportamento personale, 4P, Proiezione dell'empatia)

2. Materiali e documenti

- Guida alla Sales talk
- Piano delle opportunità
- Checklists e essentials
- Scenari, case studies e role plays

3. Sessioni dal vivo

- Value based selling
- Competenze di negoziazione
- Sessioni di potenziamento del prezzo
- Pitch sull'aumento del prezzo (APPEAL)
- Six battlefields – Analisi dei concorrenti

Non è tutto!

Puoi creare il tuo pricing kit, combinando tutti gli elementi presentati.

Puoi includere tutte le sessioni dal vivo, i contenuti digitali, il materiale e i documenti di cui hai bisogno.

Contattaci e costruiamo insieme il tuo pricing kit!

Il pricing kit.

Vendere il prezzo in modo convincente.