

Tipologia Corso di formazione

Titolo **“Trovare nuovi clienti: le armi del venditore per ampliare il mercato - corso pratico”**

Calendario Durata complessiva di 16 ore

Destinatari Responsabili commerciali **con responsabilità di prospecting** (ricerca nuovi clienti)

Obiettivi e contenuti Il corso è focalizzato sui metodi pratici per ampliare il proprio portafoglio clienti: come "mirare giusto" (definire l'elenco di potenziali clienti dal potenziale più alto), "ottenere attenzione" (la telefonata a freddo, l'incontro con il nuovo cliente), preparare "le armi" (materiali e documenti incisivi per sollevare l'interesse del prospect), come organizzarsi e destinare il proprio tempo in modo produttivo.

Programma

- A chi vendo: come definire una lista di prospect che sia focalizzata, finita, scritta e lavorabile
- Le armi del venditori: la "storia", i materiali, gli strumenti
- Oltre lo "spiegone", il Power Statement: introduzione, "punti di dolore", differenziatori
- La telefonata per ottenere un appuntamento
- Come strutturare un incontro di vendita e non lasciarlo nelle mani del buyer
- Il follow up
- Come prevenire la "resistenza al venditore"
- Consigli pratici di *time management* e gestione dell'agenda
- Come scrivere un "Piano di vendita individuale"
- Il ruolo del capo: come gestire in modo efficace le relazioni con il proprio superiore
- Cenni ai concetti base di marketing e di contabilità

Relatori

- Dr.ssa Cristina Mariani - docente di marketing, vendita, comunicazione e pricing

Altre informazioni Il corso è strutturato con moltissime esercitazioni pratiche, anche con l'uso della telecamera, e role play