

Corso di Vendita

LE CHIAVI DELLA NEGOZIAZIONE

2 corsi, per un percorso di training progressivo

Il corso base consolida le fondamenta della negoziazione, il corso avanzato allena le tecniche più evolute e l'approccio consulenziale. Entrambi i corsi con approccio esperienziale, con teoria, esercitazioni pratiche, role-playing e discussioni di gruppo per massimizzare l'apprendimento.



**Finanziamento
al 100%
per le Partite IVA**



Corso Base

I fondamentali della vendita

16 Ore - 4 Moduli da 4 Ore

Obiettivo: acquisire le conoscenze, le tecniche e l'approccio mentale necessario per avviare o migliorare le proprie performance di vendita, costruendo una solida base di competenze.



Modulo 1: Il ruolo del venditore e la comprensione del bisogno del cliente (4 ore)

- Ruolo, etica e mindset del venditore.
- Il processo di vendita.
- L'ascolto attivo.
- Le domande per esplorare i bisogni.
- Saper riconoscere le necessità esplicite ed implicite del cliente.



Modulo 2: Comunicare il Valore e strutturare una proposta (4 ore)

- Tipi di comunicazione: verbale, para verbale e non verbale.
- Creare sintonia e fiducia con il cliente.
- Presentare i benefici dell'offerta.
- Saper sintetizzare la propria proposta di valore.
- Come organizzare un discorso di vendita.



Modulo 3: Gestire le obiezioni (4 ore)

- Le obiezioni: perché nascono e come vederle positivamente.
- Le obiezioni più comuni.
- Tecniche di risposta alle obiezioni.
- Mantenere la positività di fronte ai "no".
- Esercitazione pratica.



Modulo 4: Organizzare l'agenda, seguire i contatti avviati e chiudere la vendita (4 ore)

- Organizzare il tempo e le attività di vendita.
- Cosa fare dopo ogni fase del processo di vendita.
- Riconoscere i segnali d'acquisto.
- Tecniche di chiusura.
- Riepilogo del corso e piano d'azione individuale.



Corso Avanzato

Tecniche avanzate di vendita

16 Ore - 4 Moduli da 4 Ore

Obiettivo: approfondire le competenze di ascolto e negoziali, con visione strategica, introducendo tecniche di negoziazione avanzate e un approccio consulenziale. .



Modulo 1: Vendita consulenziale e analisi del processo di acquisto del cliente (4 ore)

- Da venditore a consulente di vendita.
- Mindset strategico e intelligenza emotiva.
- Le domande per scoprire i bisogni più profondi del cliente.
- Mappare il processo decisionale, gli stakeholder e le dinamiche organizzative del cliente.



Modulo 2: Dimostrare il Valore e i principi base della negoziazione (4 ore)

- Quantificare e presentare il ROI al cliente.
- Storytelling persuasivo.
- Saper adattare stile e contenuto a diversi interlocutori e contesti.
- Introduzione alla negoziazione.



Modulo 3: Tecniche di negoziazione avanzata e gestione delle obiezioni complesse (4 ore)

- Strategie e tattiche di negoziazione.
- Gestire conflitti e tattiche aggressive.
- Affrontare resistenze radicate e clienti scettici.
- Mantenere il controllo emotivo e la lucidità sotto pressione.



Modulo 4: Key Account Management, Networking e Sales Technology (4 ore)

- Gestione dei Clienti Chiave (KAM).
- Up-selling, cross-selling e costruzione fiducia a lungo termine.
- Costruire e coltivare relazioni utili allo sviluppo del business.
- Uso del CRM e analisi dei KPI di vendita.
- Riepilogo e piano d'azione per l'eccellenza nella vendita.



Perché Scegliere Questo Corso

Approccio Teorico Esperienziale

Dall'analisi dell'esperienza alla teoria, per tornare all'esperienza concreta quotidiana. Applicazione immediata delle tecniche apprese, con analisi dell'efficacia e condivisione in gruppo.

Docenti Esperti

Formatori con esperienza reale nel campo. Condivisione di strategie testate sul campo.

Risultati Misurabili

Tecniche che producono effetti tangibili. Miglioramento dimostrabile nelle performance di vendita.

Vi accompagneranno

Alessandro Galante

Già Direttore Vendite e Country Manager di aziende di mercati diversi, ha esperienza ultra-trentennale nella gestione delle relazioni commerciali e di vendita in ruoli diversi, integrando sul campo le tecniche di vendita con approcci sempre più evoluti, portando la sua esperienza in aula nella formazione. Alessandro è facilitatore con il metodo Lego Serious Play.



Paola Gonella

Psicologa e Consulente aziendale HR. È partner di Camelot Institute e autrice del libro 'Comunicazione Trasformativa. Come la psicologia e le Neuroscienze possono orientare al Successo'. Ha maturato esperienza manageriale in multinazionali come il gruppo Mondadori e The Walt Disney Co. Italy e in mercati diversi, gestito reti di vendita da 10 a 180 persone e svolto attività imprenditoriale, prima di dedicarsi all'empowerment individuale e in azienda con approccio sistemico-relazionale.



Luca Crippa

Business & Leadership Coach, esperto in comunicazione assertiva e sviluppo del potenziale umano. Da anni affianca Presidenti, Direttori e figure apicali di organizzazioni complesse, con lo scopo di rafforzare le proprie competenze relazionali e di leadership. Opera in contesti ad alta responsabilità, progettando percorsi su misura per una comunicazione autentica, strategica e d'impatto, in grado di generare consenso, coesione e autorevolezza.



Luca Crippa - Mental Coach & Formatore



Metodologia Didattica

Teoria Applicata

Concetti fondamentali spiegati con chiarezza.

Esempi concreti tratti da situazioni reali.

Simulazioni Pratiche

Role-playing di scenari negoziali realistici.

Feedback immediato sulle performance individuali.

Analisi e Miglioramento

Revisione dettagliata delle simulazioni.

Suggerimenti personalizzati per il miglioramento.

Vantaggi Competitivi



Strategia

Approccio strutturato alla negoziazione.

Pianificazione dettagliata di ogni fase.



Comunicazione

Tecniche di persuasione efficaci. Gestione ottimale della comunicazione verbale e non verbale.



Risultati

Miglioramento misurabile delle performance.

Incremento concreto delle vendite concluse.



Informazioni Pratiche



4 Moduli da 4 ore ciascuno

Percorso completo di 16 ore formative.



Finanziabili al 100%

Per le Partite Iva.



Materiali inclusi

Materiali inclusi, con risorse esclusive e documentazione completa.



Gruppi limitati

Per garantire attenzione personalizzata.



Attestato

Di partecipazione.



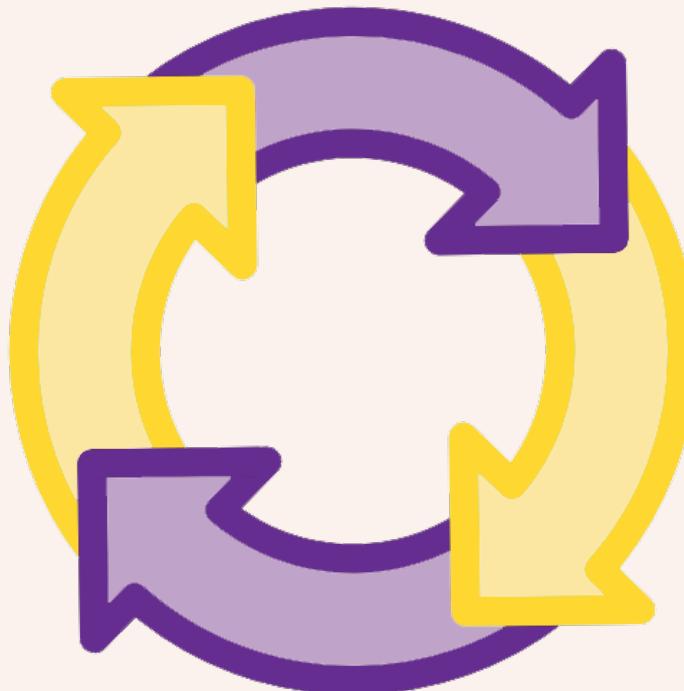
Offerta Speciale

Pagamento

con Paypal, Carte di credito,
Bonifico bancario

Gruppi

Possibilità di gruppi
e formazione aziendale



Finanziamenti

Finanziamento al 100%
per la Partite IVA

Info e prenotazioni

studio@camelotinstitute.it