



PROGETTO FORMATIVO

SALES CONNECT

Aumentare il valore aggiunto nella vendita e fidelizzare i clienti, grazie alla generazione di rapporti di fiducia e alla gestione efficace del processo di vendita

Un progetto formativo Idro Academy
in collaborazione con



Programma

Versione per ADDETTI AL BANCO TERMOIDAULICO

- 1 IL MINDSET DELLA CRESCITA**
Aumentare la proattività e l'efficacia personale nella vendita
- 2 L'INTELLIGENZA EMOTIVA APPLICATA**
Perché le persone comprano, qual è il processo emotivo e razionale dietro l'acquisto,
- 3 I 4 STILI COMUNICATIVI**
Riconoscere lo Stile Sociale del cliente ed adeguare la propria comunicazione di conseguenza
- 4 LA STRATEGIA DEL GAP**
Riconoscere lo stato emotivo del cliente e portarlo ad uno stato desiderato
- 5 IL DIALOGO STRATEGICO**
Come vendere qualsiasi cosa in qualsiasi mercato
- 6 LA PERCEZIONE DEL VALORE**
Evitare inutili sconti e migliorare l'up-sell o cross-sell, aumentando di fatto lo scontrino medio
- 7 GESTIRE LE OBIEZIONI**
Un processo infallibile per gestire le obiezioni e mantenere alta la fiducia e l'immagine aziendale



Programma

Versione per VENDITORI, AGENTI, ADDETTI SHOWROOM

- 1 IL MINDSET DELLA CRESCITA**
Aumentare la proattività e l'efficacia personale nella vendita
- 2 L'INTELLIGENZA EMOTIVA APPLICATA**
Perché le persone comprano, qual è il processo emotivo e razionale dietro l'acquisto, i 5 livelli di ascolto
- 3 I 4 STILI COMUNICATIVI**
Riconoscere lo Stile Sociale del cliente ed adeguare la propria comunicazione di conseguenza
- 4 VENDERE SENZA FORZARE**
Riconoscere le esigenze reali dell'utente e trasformarle in soluzioni ad alto valore percepito
- 5 VENDERE CON IL MODELLO PUSH & PULL**
Il modello Push & Pull è uno strumento strategico di comunicazione e influenza. Chi lo padroneggia sa quando guidare e quando coinvolgere, quando decidere e quando ascoltare.
- 6 COMUNICAZIONE AD ALTA EFFICACIA**
Utilizza il potere delle parole per interagire in modo strategico e coinvolgente con clienti, colleghi ed altri attori del processo di vendita
- 7 GESTIRE LE OBIEZIONI**
Anticipare la maggior parte delle obiezioni, gestire con successo le restanti

