A ME È SUCCESSO
Soft Skills Experience

NEGOZIAZIONE

Strumenti efficaci
per la formazione
della forza vendita

A ME È SUCCESSO
Soft Skills Experience

NEGOZIAZIONE

Strumenti efficaci per la formazione della forza vendita

Ci sono venditori particolarmente bravi nella fase di approccio, altri nel creare empatia, altri nell'argomentazione ed altri nella fase di chiusura. Il venditore eccellente, quello che tutte le aziende vorrebbero con sé, quello particolarmente amato dai clienti, ha una voce che esprime padronanza in tutte le fasi della trattativa.

Il corso ha lo scopo di formare personale di vendita, imparando ad aumentare l'efficacia delle parole grazie ad una voce che cambia a seconda di cosa si dice. Ricco di esercizi pratici, aiuterà a vendere di più e meglio rendendo concretamente più efficace la vostra voce.

METODOLOGIA

Autodiagnosi
Role play
Tecniche di improvement individuale

OBIETTIVI

- Aumentare le probabilità di vendita alla prima visita
- Aumentare le probabilità di up-selling (es. garanzie aggiuntive subito dopo aver firmato)
- Aumentare la fidelizzazione e le probabilità di riacquisto
- Stimolare referenze attive e passa parola

MODULI E CONTENUTI

- Imparare a conoscere i punti di forza della propria voce
- Generare con la voce i sentimenti base da trasmettere durante la trattativa: cordialità autentica, fiducia, autorevolezza e decisione
- Role Play di applicazione delle 4 tipologie di voce
- Feedback e follow up

SOFT SKILLS EXPERIENCE

✔ Soft Skills Experience

✔ Assertività

✔ Intelligenza Emotiva

✔ Comprensione del contesto

✔ Gestione delle complessità

✔ Sintesi

✔ Problem Solving

✔ Ascolto attivo

✔ Tolleranza verso l'incertezza

✔ Leadership

ameesuccesso.it info@ameesuccesso.it 0828.370305 340 1166154