



La formazione dal tuo PC



WEBINAR: RILANCIARE LE VENDITE DOPO IL CORONAVIRUS

5 "PRATICHE DI VENDITA" INDISPENSABILI
PER RIPRENDERE A VENDERE

DATA DEL CORSO
11 Giugno 2020

RELATORE:
Dott. Eliano Cominetti



KSC Kominetti Sales Consulting

PRESENTAZIONE

Le vendite calano e i margini si restringono: lo sanno bene gli operatori del commercio, i professionisti e gli addetti alle vendite. Se “prima” il cliente aveva ben chiaro il suo processo d’acquisto e delineato le sue necessità, ora la situazione è totalmente mutata. E’ più informato, ha una maggiore opportunità di scelta, l’informatizzazione gli offre ampi spazi su cui trovare ciò che maggiormente gli serve.

Il processo di acquisto/vendita non è più così definito come prima: compaiono decisori non prima scoperti e le stesse decisioni d’acquisto, vengono subordinate a comparazioni in cui il prezzo appare come l’unico “valore” su cui muovere criteri di scelta. Le attività commerciali ne risentono: si riduce il loro spazio di manovra e sono costrette a competere con logiche di sconto.

Oltre a ciò, il mercato risulta essere altamente competitivo e instabile: se da una parte è mosso da un’ansia al risultato, dall’altro ha difficoltà nel concludere le singole azioni di vendita. **Se prima era il “cliente al centro”, ora diventa indispensabile porre il “venditore al centro”.** Se prima bastavano le solite “tecniche di vendita” ora va cambiato il comportamento e lo stesso pensiero di vendita (Sales Thought). La formazione è chiamata in causa. Ma non una formazione qualsiasi, una formazione centrata sull’innovazione dell’intero processo di vendita capace di trasformare obiettivi in risultati attraverso un modello e un metodo sperimentato di pratica di vendita.

No chiacchiere, né il già ri-detto: conta la pratica! Dalla mia esperienza personale, voglio fornirti ben 11 “cose” che puoi mettere in pratica, sin da subito, con il tuo cliente: nel prossimo colloquio, al telefono, in videochiamate o nell’utilizzo delle tecnologie digitali.

“Voglio anche dirti che: non centra che strumenti tecnologici usi!

*Centra che “cosa” andrai a dire
in poco tempo e in situazioni ora più complicate”*

COS’È IL WEBINAR?

Il webinar è la modalità di partecipare ad una lezione attraverso l’aula virtuale.

In pratica potrai seguire la lezione standotene comodamente a casa vostra o in ufficio tramite un computer (soluzione migliore per le dimensioni dello schermo e per la comodità ad interagire), un tablet o mentre sei in vacanza tramite lo smartphone.

Proprio come in un’aula reale ci si ritrova all’ora prestabilita e tutti i partecipanti hanno la possibilità di intervenire attivamente nel corso dell’evento per porre domande e condividere idee sia a voce (necessario microfono) che tramite chat.

Come si partecipa

Dopo aver fatto l’iscrizione ed il bonifico, riceverai un link per accedere ad una apposita piattaforma web sulla quale verrà fatta la lezione. Alcuni giorni prima, gli iscritti verranno invitati a fare una prova tecnica di 30 minuti per controllare il funzionamento.

Il dott. Zanetti Mattia sarà sempre a vostra disposizione al cell 3384663806 per eventuali informazioni e per fornirvi il supporto tecnico necessario.

Quali sono i vantaggi del webinar

- si risparmia il tempo e le spese per il trasferimento
- Il costo di iscrizione al webinar è più conveniente rispetto a quello della lezione in aula
- possono partecipare più persone della stessa azienda pagando un solo accesso
- si può rivedere con comodo più volte la relazione e rivedere i punti più complicati
- Partecipazione facile, basta avere una connessione internet e un PC
- Mentre lo ascoltate potete fare altre cose

PROGRAMMA

Il corso dura dalle ore 14.00 alle ore 18.00 e sviluppa i seguenti argomenti:

1° PARTE: • Perché il cliente acquisterà da me?

... per un motivo solo!

Se metterai in pratica quello che ho sperimentato in prima persona, potrai verificare le ragioni per cui il cliente potrà acquistare proprio da te.

2° PARTE: da quali clienti?

... non perderti in troppi ragionamenti!

Se applicherai quello che ho scoperto vedrai che ci sono solo due soli criteri attraverso i quali indurre il cliente a comprare da te.

3° PARTE: : e la concorrenza?

... lascia perdere le teorie!

Ci sono quattro azioni per differenziarsi e vendere il valore che hai creato nella mente del cliente.

4° PARTE: con che prezzo?

... difficile dirlo: sul mercato ci sono sempre più spesso gli "assassini" del prezzo!

Se seguirai le mie tre regole saprai come non far morire il tuo prezzo a fronte anche di richieste di sconto impossibili.

5° PARTE: : e le obiezioni?

... che storia: non ce ne sono!

Se seguirai una sola regola potrai comprendere che sei solo tu che te le crei: per questo non ce ne sono nel cliente.

6° PARTE: : e la conclusione?

... è una sciocchezza!

Se metterai in pratica due soli schemi che ho da sempre applicato potrai verificare che "noi concludiamo sempre".

7° PARTE: : e dopo?

Solo quattro cose che ho imparato e che anche tu puoi mettere in pratica per ricostruirti un nuovo mercato: quello della fiducia.

Il mercato della fiducia non conosce alcuna crisi.

OBIETTIVO

Al termine del corso il partecipante conoscerà le tecniche più efficaci per migliorare la vendita del proprio prodotto, venendo a conoscenza di nuove metodologie per relazionarsi con il cliente in modo più efficace e sfruttando gli strumenti a sua disposizione.

RELATORE

Eliano B. Cominetti, dopo gli studi di ingegneria industriale gestionale diventa responsabile della formazione di un consorzio nazionale di aziende e successivamente trainer presso lo Studio Mario Silvano, Divisione Training Kaeser International, dove si certifica nella formazione comportamentale a livello internazionale. Successivamente sviluppa la sua esperienza aziendale nel sales management in qualità di direttore vendite e commerciale.

Eliano B. Cominetti è fondatore di KSC Kominetti Sales Consulting e lavora nella consulenza e formazione in ambito delle vendite con particolare attenzione alle nuove scoperte delle neuroscienze. È specialista nel lancio di nuovi prodotti e servizi e opera sia nella progettazione che attuazione di strategie di marketing e di piani di miglioramento delle performance delle reti di vendita a livello nazionale e internazionale. È Executive Sales Manager e Business Coach presso aziende a livello nazionale e autore del libro "I Signori rappresentanti si ricevono il martedì - Vendocentrico: venditore al centro" (Editrice Stilgraf, 2019).

Per ulteriori informazioni sulle modalità di svolgimento del webinar scrivi a mattia@ambrosipartner.com o vai sul nostro sito www.ambrosipartner.com/news/ il webinar cosa e come funziona

