

Creare Valore d'Impresa attraverso la Vendita

Customer & Employee Experience

Quali sono gli strumenti nelle nostre mani per creare valore sul mercato?
Come possiamo organizzare le domande per conoscere e rispondere alle esigenze del cliente?
Come possiamo argomentare il valore delle nostre offerte?
Iscriviti a questo corso se desideri incrementare le tue probabilità di successo nelle vendite creando Valore per te, l'azienda e i clienti.



Descrizione

I cambiamenti in atto nelle organizzazioni oggi impattano i modelli di relazione commerciale ed i processi decisionali, nonché il rapporto con i molteplici interlocutori. Gli «standard qualitativi» in fase di vendita e la complessità del new normal richiedono un approccio che permetta di scambiare Valore tra le controparti, in modo da instaurare una relazione di fiducia e di lungo periodo. (tolto un pezzo per semplificare)

Durante il corso, si evidenzieranno gli elementi di efficacia e di efficienza della vendita, ma anche di «qualità di relazione e di reazione» nell'affrontare le diverse situazioni che il contesto competitivo attuale ci pone. Un particolare focus sarà quello dell'Equazione del Valore, su cui basare un nuovo approccio alla vendita che contribuisce alla creazione di valore d'impresa

Obiettivi

- Condividere un metodo utile per comprendere a fondo i bisogni e le aspettative dei clienti
- Farti sviluppare nuova consapevolezza sulle percezioni dei clienti e dei loro processi decisionali
- Potenziare la padronanza delle leve principali nelle tue mani per incrementare la probabilità di successo delle vendite e creare Valore per tutti i soggetti coinvolti

Programma

- I cambiamenti in atto oggi e la loro gestione per rimanere competitivi
- Il rapporto di Valore con il Cliente
- La preparazione delle domande per scoprire bisogni e aspettative: la metodologia SWEET
- Il processo decisionale del cliente
- L'Equazione del Valore come vantaggio competitivo

Modalità

Il corso si può tenere in Live Streaming su piattaforma Zoom o in aula fisica.

Le sessioni formative saranno improntate all'interattività e alla condivisione di domande ed esperienze. Vi sarà un'alternanza tra "pillole di contenuto" e Business Case, che permetteranno di fare "pratica". I diversi argomenti trattati saranno arricchiti da molti esempi e casi reali.