

Strumenti per un'efficace visita commerciale: la vendita di valore

INIZIO CORSO: lunedì 6 febbraio 2023

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00

SEDE: Centro Formazione Esac
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)



Panoramica corso:

La **visita commerciale** rappresenta ancora oggi lo strumento di vendita più riconosciuto ed utilizzato. La conferma della visita da parte di un cliente è infatti di per sé un importante segnale di predisposizione all'acquisto. Sebbene il digitale abbia modificato le abitudini dei buyer che tendono a informarsi autonomamente per la maggior parte del loro processo d'acquisto, l'atteggiamento assunto dal venditore-consulente e la sua capacità di trasmettere i valori della proposta durante l'incontro con il potenziale cliente sono determinanti per il successo della vendita stessa.

Obiettivi del corso:

Il corso offre gli strumenti per preparare e gestire una visita commerciale efficace.

Argomenti trattati:

- Preparazione della visita: analisi del cliente e delle sue esigenze: analisi del valore potenziale del cliente nel breve e lungo termine; analisi dei possibili competitor del cliente e tratti distintivi del nostro prodotto/servizio
 - Definizione dell'obiettivo della visita commerciale
 - La prima impressione: "l'abito fa il monaco": le regole per generare fiducia, empatia e credibilità
 - Comunicare efficacemente: ascoltare prima di proporre, il linguaggio positivo
 - Raccontare l'azienda: soluzioni e non solo prodotti e/o servizi
 - Le obiezioni: prezzo, tempo, concorrenza, fiducia, timore, esigenza
 - Riconoscere i segnali di acquisto: domande, richieste di approfondimenti, obiezioni positive
 - Le tecniche per la chiusura della visita: tecnica della scarsità, tecnica della visualizzazione, tecnica del sommario, tecnica del compromesso
 - Il post visita: messaggio di follow-up e programmazione delle attività future
-

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario e Turismo e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Destinatari:

Il corso vuole essere utile a tutte le persone che per la prima volta si trovano ad affrontare una visita commerciale e a chi, già inserito nel settore, desidera approfondirne alcuni aspetti.