



LP05IT01

L'ARTE DELLA VENDITA IN 12 PASSI

Un percorso per sviluppare le tue competenze di vendita



Ti riconosci? Pensa alla tua meta!

- ✓ Desidero offrire la soluzione più adatta a ciascun cliente, a seconda delle proprie esigenze.
- ✓ Voglio riuscire a raggiungere gli obiettivi aziendali e personali anche quando sembrano inconciliabili.
- ✓ Ho bisogno di ottimizzare la gestione del tempo, che sembra sempre troppo poco!

Per chi è pensato

Il learningPath è dedicato a tutti quei venditori che vogliono raggiungere i propri obiettivi di vendita, conoscerne le principali fasi del processo: dall'approccio alla fidelizzazione del cliente.



TEST INIZIALE

PREPARARSI ALLA VENDITA

- pillola - LA STRATEGIA
- pillola - LA GESTIONE DELL'AGENDA
- pillola - LA TATTICA
- pillola - TECNICHE DI VENDITA: LA RICERCA DELLE INFORMAZIONI

eBook - CONOSCI I TUOI CLIENTI?

TECNICHE DI VENDITA

- pillola - L'APPROCCIO CON IL CLIENTE
- pillola - LA PROPOSTA DEL PRODOTTO/ SERVIZIO
- pillola - SUPERARE LE OBIEZIONI
- pillola - CHIUSURA E RISULTATO

eBook - COME CONQUISTARE IL TUO CLIENTE

eBook - L'ACCORDO DI VENDITA

GESTIRE IL POST VENDITA

- pillola - TECNICHE DI VENDITA: LA RICERCA DELLA REFERENZA
- pillola - GESTIONE DI CONFLITTI E RECLAMI
- pillola - VERIFICA DEL BUON FINE
- pillola - CURA DELLA RELAZIONE

TEST FINALE

approfondimento SVILUPPA IL TUO ORIENTAMENTO AL CLIENTE

- pillola - ORIENTAMENTO AL CLIENTE
- pillola - COMPRENDERE I BISOGNI DEL CLIENTE
- pillola - L'ASCOLTO ATTIVO ED EMPATICO
- pillola - LE DIECI DIMENSIONI DELLA QUALITÀ DEL SERVIZIO

approfondimento DIGITAL SKILLS UTILI AL VENDITORE 2.0: GESTIRE LE INFORMAZIONI

- pillola - RICERCARE, FILTRARE E VALUTARE LE INFORMAZIONI
- pillola - ARCHIVIARE E RITROVARE DOCUMENTI
- pillola - CONDIVIDERE INFORMAZIONI E CONTENUTI
- pillola - APPRENDERE IN RETE



Sono inclusi spunti per la **gamification**, una selezione di **link di video e articoli dal web** e una **campagna di comunicazione** (mail teaser e infografica) associata al percorso.