

# La Vendita del Valore

## Il più efficace **approccio ai clienti attivi e potenziali** nel B2B Industriale e dei servizi

### **Obiettivi:**

Il programma formativo si pone l'obiettivo di sviluppare le competenze relative alla Vendita del Valore aggiunto per il cliente, in contrapposizione agli altri stili di vendita orientati a proporre semplici soluzioni alternative o che comunque non tengano in considerazione le reali esigenze di ogni singolo cliente.

Si porrà attenzione a:

- a) I metodi di individuazione della '**Mappa di Potere**, all'interno delle aziende da acquisire o da fidelizzare; le moderne 'Strategie di Ingresso,, basate anche sulle piattaforme 'social,
- b) La fase di '**Intelligence**,, momento delicato e complesso di definizione delle reali esigenze dei clienti, siano esse palesi o latenti, e dell'intero contesto organizzativo ed operativo del cliente;
- d) La fase di '**Negoziazione** Avanzata, condotta in modo da sviluppare un reale rapporto di partnership, ma sempre orientata alla profittabilità della vendita.

**Destinatari:** Funzionari di vendita, Key Account Manager, tecnici commerciali

### **Programma:**

- Elementi base del Marketing industriale e dei servizi
- I 3 tipi di vendita: alternativa, competitiva e del valore aggiunto
- Il Processo di Vendita
- Ricerca e selezione dei clienti potenziali da contattare
- Uso di LinkedIn nella ricerca dei clienti potenziali
- La telefonata di contatto a freddo
- La Preparazione della visita
- La fase di 'Intelligence, : scoperta e analisi delle esigenze operative palesi o latenti del cliente
- La fase di Argomentazione delle Soluzioni
- La Gestione delle Obiezioni
- Strategie di Negoziazione
- La Conclusione dell'accordo commerciale
- Sviluppo e fidelizzazione del cliente

*Durante il seminario i partecipanti si cimenteranno in esercitazioni e simulazioni individuali e di gruppo studiate sulla reale ed attuale situazione di mercato nel settore di riferimento.*