

# W1

## L'ECCELLENZA NELLA VENDITA : PENSIERI, PAROLE E AZIONI

WEB TRAINING INTERAZIENDALE DI VENDITA

**LUNEDÌ 15 GIUGNO**  
**VENERDÌ 26 GIUGNO**  
**LUNEDÌ 6 LUGLIO**  
**VENERDÌ 17 LUGLIO**

(i lavori previsti per ciascuna sessione  
si svolgeranno dalle ore 9.00 alle ore 12.00)



# W1

## WEB TRAINING INTERAZIENDALE DI VENDITA 1° LIVELLO (v1)

### I CONTENUTI

- **IL PERIODO ATTUALE:** scenario e cornice di applicazione di nuovi modelli e metodi di comunicazione e relazione con i clienti.
- **IL LAVORO PER OBIETTIVI:** la struttura di un obiettivo e la programmazione delle proprie azioni commerciali.
- **LA QUALITA' TOTALE:** elementi distintivi di un servizio un servizio di elevata qualità basato sul miglioramento continuo.
- **LA PROATTIVITA':** strategie di pensiero, di comunicazione e di azione volte alla ricerca di soluzioni creative ed efficaci in risposta alle esigenze del cliente.
- **IL COLLOQUIO DI VENDITA:** dalla gestione del primo contatto alle premesse per la conclusione.
- **LA RAT:** La referenza attiva totale. Come ottenere referenza e buona pubblicità dai propri clienti.
- **LE DOMANDE COME CARDINE DELLA RELAZIONE:** porre domande e gestire domande in modo efficace e puntuale.
- **LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI:** vivere le obiezioni (classiche e d'attualità) in chiave di opportunità e gestirle efficacemente.
- **L'ASCOLTO:** l'ascolto efficace come strumento per la creazione di empatia anche attraverso i nuovi strumenti di comunicazione.
- **LA COMUNICAZIONE ASSERTIVA:** un modello di comunicazione autorevole e diretto per la buona gestione di negoziati a qualsiasi livello.
- **TRASMETTERE POSITIVITA'** a se stessi e ai propri interlocutori
- **LA GESTIONE DEL PREZZO:** la difesa e il sostegno del proprio prezzo anche in situazioni «sfavorevoli».
- **LA CONCLUSIONE:** modelli di conclusione e principi chiave di applicazione.
- **LA GESTIONE DEL TEMPO:** i risvolti del periodo sulla propria gestione del tempo e i principi chiave per una buona organizzazione.

### IL WEB TRAINING PREVEDE:

**4 SESSIONI DI 3 ORE CIASCUNA** ( i lavori si svolgeranno dalle ore 9.00 alle ore 12.00)

**1 SESSIONE DI FOLLOW UP INDIVIDUALE POST TRAINING CON CIASCUN PARTECIPANTE** (data e orario verranno concordate con i singoli partecipanti)

**MATERIALE DIDATTICO** di supporto alla sperimentazione pratica rilasciato alla fine di ciascuna sessione

**INTERAZIONE** tra i partecipanti e con il trainer, role play ed esercitazioni di gruppo

### L'ORGANIZZAZIONE:

Il web training si svolgerà sulla piattaforma **GoToMeeting** dedicata a Meta Formazione.

È possibile accedere alla piattaforma da **smartphone o da computer** anche via web senza necessariamente scaricare applicazioni aggiuntive.

Le iscrizioni al training verranno chiuse al raggiungimento della **OTTAVA** iscrizione.

La quota di partecipazione per ogni singolo partecipante è di **Euro 1.100,00 (+IVA)**

Con l'iscrizione di 2 partecipanti, la quota per ogni singolo partecipante è di **Euro 1.000,00+ IVA**