



## *Formazione per le imprese*

### **STRATEGIE DI VENDITA**

Dott. Alessandro Fumo

#### **Modulo 1: LA GESTIONE EFFICACE DELLA TRATTATIVA CON I CLIENTI STRATEGICI**

**Giovedì 26 ottobre 2023 – dalle 9.00 alle 17.30**

**Giovedì 9 novembre 2023 – dalle 9.00 alle 17.30**

#### **Programma:**

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
  - La trattativa per fasi © e i suoi vantaggi
  - Conoscere sé stessi, la concorrenza e il cliente
  - Il ruolo del key account manager
  - La comunicazione efficace
  - La mappa della struttura decisionale
  - I ruoli d'acquisto: dall'influencer al controllore
  - Differenza tra relazione e forza negoziale
  - Come creare valore per il cliente
  - Il concetto di qualità per il buyer
  - I motivi di acquisto del cliente
  - La matrice difficoltà/importanza per l'analisi del cliente
  - La preparazione della trattativa
  - La gestione del tempo
  - Differenza tra strategia e tattica
  - Ragionare la trattativa con la scheda OAR©
  - L'importanza della definizione degli obiettivi dell'accordo
  - La determinazione degli aspetti non negoziabili
  - Listini, prezzi e rinnovi contrattuali
  - Come definire un obiettivo contrattuale
  - Come valutare la convenienza dell'accordo
  - Il cliente in posizione dominante
  - L'argomentario di vendita: il manuale delle best practices
- Simulazioni e analisi di casi concreti

#### **Modulo 2: COME TROVARE E ACQUISIRE NUOVI CLIENTI**

**Mercoledì 22 novembre 2023 – dalle 9.00 alle 17.30**

#### **Programma:**

- I due tempi: la ricerca e l'acquisizione
- Il processo di sviluppo del portafoglio clienti
- La qualificazione del portafoglio clienti
- La pipeline di vendita
- I criteri di scelta
- La matrice difficoltà/importanza

- L'analisi dei bisogni
- La pianificazione delle attività
- Il contatto: il momento chiave
- Le attività preparatorie
- Come gestire il contatto con il potenziale cliente
- La proposta di valore

Simulazioni e analisi di casi concreti.

<p><b>Modulo 3: LA CREAZIONE E LA GESTIONE DELLA RETE DI VENDITA</b>  <b>Lunedì 4 dicembre 2023 – dalle 9.00 alle 17.30</b></p>
---

**Programma:**

- Cos'è una rete vendita
- Come è composta
- I ruoli e le competenze richieste
- Rete vendita interna ed esterna
- Le considerazioni alla base della scelta
- I 5 obiettivi del lavoro del venditore
- Il loro riflesso sulla rete vendita
- Come ricercare i venditori: gli strumenti a disposizione
- Come selezionare i venditori: colloqui e test
- La coerenza della rete vendita con gli obiettivi commerciali
- Il dimensionamento della rete vendita
- Gli strumenti di vendita: la dotazione del commerciale
- Mercato e territorio: i 2 fattori chiave
- L'affiancamento in vendita
- Perché l'affiancamento è importante: i vantaggi
- Le riunioni e altri strumenti di verifica e contatto
- La mancanza di risultati: possibili cause e come gestirle
- L'argomentario: l'eccellenza in azione
- La valutazione della performance: prestazione e risultati
- I numeri chiave e gli indici di controllo
- Nozioni di leadership e intelligenza emotiva.

Simulazioni e analisi di casi concreti.