

Vendere

*Un percorso formativo di 6 giornate, al sabato,
dedicato a chi vuole potenziare a 360° le proprie
capacità commerciali e apprendere come adeguare i
comportamenti di vendita in funzione dei nuovi
scenari di mercato*



■ W.TRAINING



La nostra società è cambiata, complice il processo di globalizzazione, ogni aspetto della realtà, da quello culturale a quello politico, si è trasformato. In **un mercato che ha ridefinito le regole del commercio**, è diventato sempre più difficile distinguersi ed essere scelti tra le innumerevoli offerte. In questo contesto, **l'approccio tradizionale alla vendita è diventato obsoleto e inadeguato**, ecco perché **la vera sfida è ripartire dalle relazioni umane** per entrare in sintonia con il consumatore, esplorare la sua mente e conquistarlo in modo graduale e duraturo.

Grazie ai percorsi formativi di **VENDERE** imparerai come sviluppare la tua **intelligenza emotiva** - la capacità di riconoscere i propri sentimenti e quelli degli altri e di saper gestire le emozioni in modo efficace -, approfondirai la conoscenza delle **tecniche di vendita**, rifletterai su quali sono le strategie per diventare un venditore efficace e in che modo superare i "no", imparerai a utilizzare **LinkedIn** - il social network professionale - per coltivare relazioni con coloro che potrebbero diventare tuoi potenziali clienti e apprenderai come potenziare la capacità di coinvolgere e trasmettere con efficacia le tue idee nelle **presentazioni in pubblico**.

Così, quando avrai capito l'importanza delle tecniche di vendita e come affinare le tue abilità, sarai pronto a trasformarti in un **venditore professionista competente ed efficace**.

Tecniche di vendita per il B2B

Apprendi le strategie, i modelli e gli strumenti operativi adatti ad affrontare qualsiasi situazione di mercato.

Due giornate dedicate alle tecniche di vendita per approfondire i temi della pianificazione del tempo, della preparazione e gestione della visita e per focalizzarsi a costruire relazioni di fiducia con la persona che è dietro al cliente per guidare eticamente e positivamente le sue decisioni di acquisto.

MODALITÀ

Formazione d'aula con esercitazioni, casi aziendali, role playing.

A CHI SI RIVOLGE

A tutte quelle figure commerciali che vogliono costruire relazioni di lunga durata con il cliente basate sulla creazione del valore.

DURATA

Due giornate di 8 ore (9-13 e 14-18).

CONTENUTI

Ciclo manageriale delle vendite: pianificazione, azione di vendita, controllo/reporting.

- Mind-set e heart-set della vendita: soddisfazione del cliente o rimorso dell'acquirente?
- Retorica e linguaggio per influenzare: i due cervelli (lento e veloce) di Kahneman
- Chi domanda guida: un interessante giro in "carricola"
- Suoi bisogni o tuoi bisogni: uno per tutti o uno per uno?
- Sistemi rappresentazionali e metaprogrammi: come pensa il mio interlocutore
- Argomentazioni e Milton model: offrire al cliente quello che vuole, esattamente come lo vuole
- Circolo mentale del con-vincere: l'arte di persuadere eticamente
- Fasi della visita al cliente: approccio e intervista strutturata (modello della ROSA), argomentazioni e presentazione efficace di azienda e prodotto, superamento delle obiezioni, chiusura dell'ordine e follow up
- Chiudere con le domande: Yes set e accordo di vendita

3

IL DOCENTE

Pierluigi Vessio

Dopo il conseguimento dell'MBA, è stato tra i più giovani dirigenti del settore ceramico nel quale ha operato per oltre 20 anni come International sales and marketing Director in primari gruppi industriali italiani. Nel 2012 ha deciso di trasformare la sua passione in professione e, dopo 15 mesi di studi, ha conseguito la certificazione internazionale come Coach Professionista con specializzazione in business, life e team coaching.

Il crescente interesse per il mondo delle risorse umane lo ha portato ad approfondire temi quali PNL, leadership e change management. Nel 2013 è stato nominato Trainer di Programmazione-Neuro-Linguistica direttamente dal Dr Richard Bandler, co-creatore della PNL. La formazione è continuata con i migliori riferimenti mondiali in tema di Leadership (Jo Owen, Robin Sharma e Chester Elton), Change Management (Giorgio Nardone, Robert Dilts), Persuasione e Negoziazione (Robert Cialdini, Stuart Diamond e William Ury), e continua tutt'ora.

Dal 2013 è Business e Team Coach esperto in dinamiche relazionali, consulente di direzione e collabora con varie scuole di Formazione Manageriale in ambito sales management e negoziazione, leadership e change management, Pnl applicata al business.





Vendere quello che il mercato paga

Come si costruisce - in regime di Business-to-Business (B2B) - la proposta di valore a partire dal vendor rating.

- Conosci minacce e opportunità della posizione che la tua azienda occupa nella filiera in cui opera?
- Sai comprendere attraverso il vendor rating – il documento di sintesi col quale ogni cliente misura i suoi fornitori – cosa vuole il mercato?
- Il mercato paga tutta la tua proposta di valore?
- Conosci le strategie di tutti gli stakeholders della tua filiera?

Il business è, come tutte le relazioni umane, un incontro tra persone che si scambiano in ultima analisi (dietro a prodotti, servizi o il denaro che li intermedia) quella meta-commodity che chiamiamo “fiducia”.

“Dare fiducia” nel business non è altro che confermare un’aspettativa che il nostro prodotto-servizio (o proposta di valore) soddisfi i bisogni del cliente. Quella conferma i clienti B2B non la danno al buio (come spesso facciamo noi nelle relazioni personali o in regime B2C, in cui la fiducia la diamo istintivamente e “di pancia”), ma ne costruiscono le fondamenta attraverso il **vendor rating**, il monitoraggio dinamico che il fornitore abbia tutti i prerequisiti affinché la sua promessa di valore (valore erogato) corrisponda alle attese (valore percepito).

Se non sfruttiamo quel patrimonio gratuito di informazioni, rischiamo di dare di più (riducendo il nostro profitto) o di meno (indebolendo la nostra posizione di mercato e la reputazione della nostra azienda) rispetto a quanto il cliente ci ha chiesto ovvero di rendere la nostra presenza su quel mercato di breve termine.

DURATA

Una giornata full immersion di 8 ore (9-13 e 14-18).

4

OBIETTIVI

In un’intensa giornata formativa, potrai comprendere come:

- Consolidare e sviluppare la tua posizione nella filiera
- Leggere criticamente i vendor ratings dei clienti
- Formulare una proposta di valore competitiva
- Chiudere il gap tra valore erogato e valore percepito
- Capitalizzare le informazioni della filiera utili al tuo business

CONTENUTI

- Caratteristiche della Filiera
- Valore percepito ed erogato
- Vendor list e ranking nel pannello fornitori
- Parametri hard e soft di vendor rating
- Value proposition e touch points del flusso di valore

IL DOCENTE

Alessandro Scaglione

Alessandro Scaglione è esperto di imprese familiari, dove ha lavorato per più di vent’anni come dirigente al fianco di diversi imprenditori. Laureato in Ingegneria Gestionale, ha frequentato cum laude il master in General Management al MIP del Politecnico di Milano e, nel 2018, ha creato CONSILIATOR, società che intende diffondere un modello distintivo di cultura, formazione e servizi dedicati al family business.

Intelligenza emotiva nella vendita

Impara a trasformare la frustrazione in determinazione, raggiungere gli obiettivi e far crescere il fatturato in maniera esponenziale.

L'intelligenza emotiva oggi - nella complessità e velocità del cambiamento - è la chiave del successo e risulta indispensabile nella vendita. Tra le Top Skills del 2020 per il "Futuro del Lavoro" (World Business Forum), è un insieme di preziose competenze individuali e relazionali e si manifesta nella capacità di riconoscere, comprendere e gestire in modo efficace se stessi e gli altri, le proprie e altrui emozioni, motivarsi e motivare/inspirare gli altri, ma anche perseguire risultati, nonostante frustrazioni e difficoltà.

Insieme ad altre evidenze scientifiche il percorso aiuta a concretizzare l'eccellenza, offrendo strategie internazionali e strumenti operativi semplici per valorizzare/ottimizzare il proprio potenziale e sviluppare attitudini/mind-set "vincenti", attraverso una facilitazione esperta ed una formazione coinvolgente, motivante, sfidante, innovativa.

OBIETTIVI

- Sviluppare una preparazione strategica "mentale/emotiva" e sulla comunicazione generativa.
- Acquisire i segreti dell'Intelligenza Emotiva per gestire al meglio il proprio ruolo.
- Incrementare le abilità di padronanza personale e di influenza relazionale nella vendita.
- Comprendere come sviluppare il potenziale (Intelligenza Sportiva), eliminando disfunzionalità.
- Individuare punti di forza e aree di miglioramento, ampliando la Response-Ability.

DESTINATARI

Tutti coloro che desiderano crescere professionalmente nella vendita, per agire una differenza significativa.

DURATA

Una giornata full immersion di 8 ore (9-13 e 14-18).

CONTENUTI

- L'arte e la neuroscienza delle vendite: il nuovo modo di influenzare con successo i clienti.
- Intelligenza Emotiva e impatti su performance/produttività e anche su salute/benessere.
- Oltre la resistenza al cambiamento. Lasciar andare modalità "perdenti" e acquisire modalità "con-vincenti". Il ruolo dei mindset dinamici. Analisi atteggiamenti e Complex Problem Solving.
- L'Intelligenza Sportiva per sprigionare il potenziale: visioni e applicazioni per negoziare.
- Ampliare la Response-Ability: conoscere e utilizzare i segreti delle Top Skills 2020.
- Analisi tipologie da evitare e casi concreti. Quando si conoscono le regole del gioco, si lavora meglio. Training: "palestra" per allenarsi. Utilizzare i 4 livelli di ascolto e raffinare l'espressività.
- Piano sviluppo individuale. Valorizzare "punti di forza" e ampliare le "aree di miglioramento".

METODOLOGIA LAB "TRAINING/LEARNING"

Formazione interattiva e contestualizzata, con stimolante coinvolgimento diretto dei partecipanti. La didattica sarà un "LAB" - un laboratorio/palestra in cui allenare "il sapere, il saper fare, il saper essere ed il sapersi trasformare", per immergersi in un ambiente didattico, favorevole e positivo, al fine di facilitare e velocizzare il processo di apprendimento su modelli internazionali basati su evidenze scientifiche.

LA DOCENTE

Enrica Brachi

Senior Trainer. Esperta di "Strategic Skills, Sviluppo Potenziale, Innovation Management, Gestione Stress/Conflitti, Comunicazione Generativa/Negoziazione". "Individual Effectiveness" (Autoefficacia) Certified Professional. Docente di Intelligenza Emotiva in molteplici Università, sedi Confindustria, Aziende, Fondazioni, Ordini Professionali.





Storie che attraggono: le 5 regole del Public Speaking

Impara a utilizzare le principali tecniche di comunicazione per rendere le tue presentazioni uniche e memorabili.

Saper parlare in pubblico è un'abilità che alcuni considerano innata. In effetti ci sono persone che, naturalmente, hanno la capacità di essere coinvolgenti ed efficaci nel loro intento.

Se non sei tra queste persone e per lavoro ti trovi a dover parlare in pubblico, come ad esempio in riunioni importanti, meeting di presentazione di prodotti o progetti, puoi potenziare la tua efficacia attraverso una serie di esercizi e regole che ti aiuteranno a canalizzare la tua energia comunicativa, acquisendo strumenti che aiuteranno la chiarezza delle esposizioni e l'attenzione dei tuoi partecipanti.

OBIETTIVI

- Potenziare l'efficacia comunicativa in pubblico
- *Empowerizzare* la nostra presentazione
- Gestire le emozioni limitanti
- Divertirsi nelle presentazioni

DURATA

Una giornata full immersion di 8 ore (9-13 e 14-18).

CONTENUTI

- Uscire dagli schemi: metodologie e strumenti per generare soluzioni comunicative interessanti
- Costruire l'intervento: dagli obiettivi allo story board
- Le 5 regole della "presentazione perfetta"
- I materiali da proiettare: costruire slide efficaci
- Le emozioni: tutto ciò che non puoi cambiare impara ad utilizzarlo
- Empowerment e Self Empowerment per il Public Speaking
- Esercizi e prove videofilmate

6

METODOLOGIA

La formula "LABORATORIO" è una metodologia formativa in cui i partecipanti sono coinvolti attivamente ad interagire e sperimentare attraverso esercizi gli strumenti trattati. L'approccio è ispirato alla modalità di Design Thinking, ovvero condotto con lo sviluppo di un modello che funge da prototipo da sviluppare sul campo e modellarlo con l'esperienza.

IL DOCENTE

Luca Ferri

Team & Personal Coach. Docente di Comunicazione, Public Speaking Strategico e Sales Empowerment. Esperto di Team Building e Change Management, da 23 anni supporta aziende e professionisti nel raggiungere gli obiettivi valorizzando le qualità della persona.

LinkedIn & Social Selling

"Vendere" con LinkedIn? Ecco come fare. Il corso di Mirko Saini rivolto alle figure aziendali dell'area commerciale/marketing.

Il Social Selling non è vendere. Il Social Selling è la costruzione di tutti quei presupposti che portano il mio interlocutore tipo (potenziale cliente, investitore, datore di lavoro, candidato, partner etc) ad avere la certezza che il tempo che deve dedicarmi per un incontro vis a vis, è tempo per lui ben investito.

Mirko Saini

Vendere con LinkedIn e con i social media non è proprio un gioco da ragazzi. Al di là che bisogna necessariamente avere le stesse doti umane e preparazione richieste nella vendita off-line (visto che non c'è differenza), in LinkedIn inoltre è indispensabile evitare di cadere in una serie di erroracci da matita blu.

Il corso di Mirko Saini, tra i maggiori esperti nazionali di LinkedIn, ti aiuterà a evitare tali errori e a integrare il business social network nella strategia di vendita della tua azienda.

DURATA

Una giornata full immersion di 8 ore (9-13 e 14-18).

CONTENUTI

I partecipanti capiranno come far conoscere i servizi e dare visibilità al know-how dell'azienda acquisendo clienti ed affermandosi come leader di riferimento all'interno del proprio settore.

Struttura del corso

- Cosa è il Metodo LinkedIn Plus
- Premesse
 - MALINTESI da risolvere:
 - Profilo: la sua centralità nella costruzione della strategia
 - Azienda vs Profilo: legame a doppio filo
 - Azienda vs Profilo. Gioco di SQUADRA
 - Diverso ambiente, diverso atteggiamento. Il Messaggio sta nel Medium
- H2H: perché è importante
- Cosa si intende per Social Selling
- ZMOT: cos'è
- A cosa DEVE servire LinkedIn
- La Struttura di LinkedIn: la MAPPA
 - Come effettuare una corretta analisi in LinkedIn
 - Gli strumenti necessari (Ricerca Avanzata, Boolean search)
- Fase 4 | Definire le CALL TO ACTION (CTA)
- Fase 5 | Disegnare il proprio PIANO
- Fase 6 | Costruire il PROPRIO LinkedIn (profilo personale):
 - Headline
 - Summary + media (la nostra landing page)
 - Info di contatto
 - Esperienze lavorative (non sono il nostro CV)
 - Recommendation
- Fase 7 | Costruisci la tua reputazione
 - comment marketing;
 - content marketing (le diverse tipologie di contenuti in LinkedIn: plus, Update)
 - gestione richieste di contatto (in entrata e in uscita). Le conversazioni partono anche da qui
- Fase 8 | Metti in PRATICA
 - Company Page
 - come funzionano
 - come renderle efficaci
 - accenni LinkedIn ADS

Programma

- Fase 1 | Definisci TE STESSO. Positioning, come strutturare una corretta strategia di posizionamento in LinkedIn
- Fase 2 | Partire dalla FINE. Dove voglio portare il mio interlocutore
- Fase 3 | L'ANALISI (mercato, clienti, competitor)
 - Perché partire dai clienti

IL DOCENTE

Mirko Saini

44 anni. Ha sposato Anna. Quattro figli (sì, avete capito bene, sono 4). Runner con il Rugby nelle articolazioni. Professionalmente aiuta le aziende e i professionisti a trovare nuovi clienti con il web sviluppando per loro strategie e ottimizzando strumenti e risorse digitali e non. Blogger e, non in ultimo, LinkedIn trainer.





SEDE DEI CORSI

W.Training

Via Antonio Gramsci 1/H

42124 Reggio Emilia (RE)

ORARIO CORSI

9-13 / 14-18



SCANSIONA IL QR CODE
E ISCRIVITI ON LINE

CALENDARIO

Tecniche di vendita per il b2b	28/3 e 4/4/2020
Vendere quello che il mercato paga	9/4/2020
Intelligenza emotiva nella vendita	18/4/2020
Storie che attraggono: le 5 regole del Public Speaking	9/5/2020
LinkedIn per le vendite	20/6/2020

QUOTA DI ISCRIZIONE

980 €

8

***Visita il nostro sito
www.wtraining.it***

Per maggiori informazioni contattare W.Training:

Sede operativa di Bologna

Via del Lavoro 71

40033 Casalecchio di Reno (BO)

Tel. 051 4187244

E-mail info@wtraining.it

Sede operativa di Modena

Viale Virgilio 54 A

41123 Modena (MO)

Tel. 059 829364

E-mail info@wtraining.it

Sede operativa di Reggio Emilia

Via Gramsci 1/H

42124 Reggio Emilia (RE)

Tel. 0522 267711

E-mail info@wtraining.it