

STRATOS ACADEMY

Gestire con efficacia le riunioni commerciali con i Clienti

PERCHÉ PARTECIPARE

Gli incontri organizzati con i clienti per decidere sulla realizzazione di un progetto, rappresentano uno strumento di lavoro particolarmente utile ed efficace per raggiungere obiettivi strategici, tattici ed operativi.

Spesso sono sufficienti pochi minuti per portare a buon fine un incontro a volte non bastano giorni.

L'importante, indipendentemente dalla durata è, che al termine dell'incontro, chi le organizza sia in grado di fare in modo che tutti partecipino attivamente e siano motivati a raggiungere un accordo.

DI COSA PARLEREMO

- 1. Come organizzarsi per ottenere il risultato desiderato.** Per prima cosa vedremo insieme come stabilire l'obiettivo dell'incontro e l'agenda della riunione. A tale proposito le riunioni con i clienti, possono essere di tipo informativo, progettuale o decisorio e quindi per ciascuna finalità, sarà necessario stabilire il materiale da rendere disponibile ai partecipanti e il metodo di lavoro da utilizzare.
- 2. Quali tecniche e strumenti utilizzare.** Mantenere elevato il livello di partecipazione e motivazione richiede buone doti di comunicazione e di ascolto attivo. Più in dettaglio imparerai a preparare Slide di qualità con Powerpoint, impiegare la lavagna a fogli per presentare concetti e raccogliere argomenti, condurre una sessione di Brain Storming, coinvolgere maieuticamente i partecipanti, destreggiarti nel facilitare le decisioni con il Brown Paper Planning.
- 3. Come preparare ed esporre in modo chiaro e convincente,** ai propri clienti la presentazione di un progetto o coinvolgendoli in momenti informativi utilizzando le Mind Map come strumento per impostare gli argomenti da trattare e per non perdere mai il filo del discorso impostato anche in caso di interruzioni o divagazioni di varia natura.
- 4. Quali strategie e metodi utilizzare** per coinvolgere e far partecipare attivamente, le persone presenti all'incontro. Come condurlo a termine ottenendo sempre una decisione partecipata e condivisa. A tale scopo entreremo nel merito delle dinamiche d'interazione all'interno dei gruppi. Esploreremo le soluzioni da adottare per uscire da situazioni complesse, per interagire con clienti e per far emergere il valore delle soluzioni prese insieme.

COSA IMPARERAI

Ogni obiettivo da raggiungere, insieme al cliente per il quale desideri realizzare un progetto, richiede un differente impiego di risorse e comportamenti e in relazione all'apporto richiesto ai singoli partecipanti, un differente modo di condurle.

Durante questo corso analizzeremo e esploreremo per tipologia di riunione commerciale i differenti modi di conduzione e di coinvolgimento dei clienti presenti.

I DOCENTI



Veiano Compagnoni
Business Advisor
CEO Stratos

PROGETTATO PER

Ruoli Commerciali e Manageriali di ogni funzione e livello

QUOTA INDIVIDUALE

1.100 € per persona, IVA esclusa, comprensivi di coffee break e colazione di lavoro. Dal secondo partecipante in poi della stessa Impresa riduzione del 20%