

STRATOS ACADEMY

I Segreti del successo nelle vendite

PERCHÉ PARTECIPARE

- Per rendere unica la tua Brand Reputation e fare in modo che i tuoi clienti ti percepiscano come persona di fiducia alla quale rivolgersi per soddisfare, in modo concreto ed efficace, le proprie esigenze.
- Perché questo corso, ti mette a disposizione le competenze e le esperienze maturate dal Team Stratos, in oltre 35 anni di consulenza e formazione sui temi della comunicazione commerciale con alcune delle più note imprese del mondo.

DI COSA PARLEREMO

- 1. Come stabilire una comunicazione empatica già nei primi 5 secondi**
 - Sintonizzare il proprio stile di relazione alle personalità dell'interlocutori che hai di fronte, rimanendo sempre se stessi.
 - Costruire un clima di fiducia e di credibilità con una comunicazione comprensibile e con comportamenti corretti.
 - Identificare lo stile di acquisto del cliente, comprendere e sintonizzarsi con la sua strategia di decisione.
- 2. Come costruire, valorizzare e rendere unica la propria proposta d'acquisto**
 - L'analisi del processo decisionale del cliente in modo conforme al ruolo che in quel momento ricopre: compra per se, per conto di altri, per la propria impresa, etc.
 - Saper sempre cosa dire e come dire progettando e memorizzando tutte le argomentazioni che rappresentano i vantaggi ed i benefici che il cliente, in modo conforme al ruolo che interpreta, potrà ottenere dalla vostra soluzione.
 - Progettare e costruire una gamma di strategie di approccio utili nelle varie situazioni che si possono creare nell'attività di vendita e aggiornarle continuamente.
 - Strumenti di comunicazione e tecniche di negoziazione per trovare sempre un punto di incontro con il cliente che renda positiva la conclusione della trattativa.
- 3. Come gestire positivamente il momento della verità, ovvero come concludere vendita e fidelizzare il cliente**
 - Le tecniche di comunicazione più efficaci per accompagnare il cliente ad accettare la vostra soluzione d'acquisto.
 - In caso di trattative complesse che prevedono più fasi, come consolidare ogni risultato raggiunto in ogni fase preparando il prossimo incontro.
 - Cosa dire e fare, successivamente alla conclusione della vendita per mantenere una relazione costante con il cliente ed essere considerato come fornitore continuativo.
- 4. Metodologia per ridurre lo stress e mantenere elevata la motivazione al risultato**
 - Tecniche di Yoga della risata terapeutica ed esercitazioni di Yoga Nidra per mantenere elevata la motivazione al risultato e ridurre lo stress.

COSA IMPARERAI

- Applicare i segreti che portano al successo nelle vendite, utilizzati dai migliori venditori del mondo.
- Affinare le tecniche di relazione persuasiva, mantenendo costantemente alta la propria motivazione al risultato durante le trattative complesse.
- Comprendere e valutare il comportamento di decisione dei tuoi interlocutori per sintonizzarti con loro in modo empatico, superare le indecisioni all'acquisto e concludere la vendita alle migliori condizioni di redditività.

I DOCENTI



Veiano Compagnoni

Business Advisor
CEO Stratos



Luisa Gamurzi

Communication Advisor
Senior Partner Stratos



Matteo Sinatti

Psychologist e Mentalist
Business Partner Stratos

PROGETTATO PER

Ruoli Commerciali e Manageriali di ogni funzione e livello

QUOTA INDIVIDUALE

1.900 € per persona, IVA esclusa, comprensivi di coffee break e colazione di lavoro. Dal secondo partecipante in poi della stessa Impresa riduzione del 20%