



## **Professional Selling Skills System™ La Vendita Win Win - Programma di Base™**

Il programma formativo "La Vendita Win Win - Programma di Base" offre un modello efficace e sperimentato su scala mondiale per la vendita professionale. E' in grado di fornire ai vostri venditori le tecniche necessarie per sviluppare relazioni commerciali durature e di reciproco vantaggio, sia per la vostra azienda sia per i vostri clienti.

Lavorando sulle tecniche di comunicazione interpersonale e sulle strategie da cui hanno tratto beneficio ben tre milioni di professionisti della vendita nel mondo, questo programma mette la vostra organizzazione in grado di raggiungere e mantenere livelli elevati di prestazione.

**Achieve Italia** s.r.l.  
Via Rombon, 11  
20134 Milano  
Tel. +39 - 02210951.1  
Fax +39 - 02210951.21

### *Obiettivi e contenuti*

Il programma, mette a fuoco le sfide che i venditori oggi devono affrontare e pone l'attenzione su come sia possibile avere successo. Guidati da un facilitatore, i partecipanti discutono le varie fasi della vendita e le situazioni di maggiore criticità. Quindi si pongono di fronte alle differenti problematiche usando le tecniche di comunicazione e le strategie presentate nel programma.

I partecipanti hanno l'opportunità di applicare le tecniche in un ampio ventaglio di situazioni di rilievo. Come risultato, apprendono rapidamente quali vantaggi possono personalmente ricavare dall'uso appropriato delle tecniche di vendita.

I principali argomenti trattati sono:

- l'apertura del colloquio di vendita
- le tecniche di indagine sui bisogni del cliente
- il sostegno dei benefici che la propria offerta commerciale è in
- grado di offrire in risposta ai bisogni del cliente
- la conclusione del colloquio di vendita
- la gestione delle eventuali obiezioni da parte del cliente
- il superamento dell'indifferenza.

### *I benefici per*

*l'organizzazione* I vostri venditori saranno in grado di:

- acquisire le tecniche necessarie per sviluppare solide relazioni commerciali migliorando la performance di vendita
- vendere in maniera più competitiva stabilendo un profilo positivo e distintivo per sé stessi e per l'intera organizzazione
- aumentare l'efficacia a lungo termine proponendosi come consulenti capaci di aiutare il cliente a prendere decisioni di acquisto consapevoli.

I vostri clienti potranno contare su:

- relazioni commerciali durature con venditori in grado di aiutarli

**Achieve Italia** s.r.l.  
Azienda con Sistema Qualità  
Certificato da DNV  
UNI EN ISO 9001

A member of the AchieveGlobal Network



- prodotti orientati ai propri bisogni personali e ai bisogni dell'organizzazione
- decisioni di acquisto basate su fatti non su tattiche di vendita fondate esclusivamente sulla pressione commerciale.

La vostra organizzazione sperimenterà:

- maggior successo nell'acquisire nuovo business e nel costruire la fedeltà della clientela
- minori costi attraverso una forza vendita più efficace e più attenta alla gestione del tempo
- riduzione del turnover grazie a direttive più chiare, al supporto del management e allo sviluppo professionale dei venditori.

*Destinatari  
e durata*

Il programma si rivolge ai Sales Manager.  
La durata complessiva è di 3 giorni a tempo pieno.

*Durata della  
Certificazione*

La sessione di certificazione dura 2 giorni.

*Materiale  
Didattico*

Guida del facilitatore, manuale del partecipante, flipchart, video, role play.

*Numero dei  
Partecipanti*

Il numero massimo dei partecipanti per corso è 12.

*Per  
Informazioni*

Contattare Sara Casarin allo 02.21095135,  
sara.casarin@achieveglocal.it.