



Ugo Righi, Consulente di People Strategy

Vendere valore per relazioni durature

“O si vende valore o non si vende niente”

Logiche, metodi, strumenti e comportamenti per
la relazione con il cliente



OBIETTIVI

Il corso è finalizzato a trasferire logiche, metodi e tecniche sulla vendita in termini di processo focalizzando l'attenzione sulla comunicazione propositiva commerciale. In particolare:

1. Trasferire i riferimenti metodologici alla base della vendita di soluzioni di valore.
2. Favorire la comunicazione con il cliente in ottica consulenziale e supportiva
3. Sviluppare le capacità di analisi, diagnosi e soluzione dei problemi del cliente, come base per migliorare l'efficacia.
4. Fornire riferimenti utili per la comunicazione dell'offerta in chiave d'integrazione degli interessi.
5. Considerare strategie ad hoc identità distintiva

Vendere valore per relazioni durature,
Ugo Righi, consulente di People Strategy



CONTENUTI PRINCIPALI

- 1) La comunicazione: principi base.
- 2) La comunicazione nelle vendite complesse.
- 3) La trasformazione delle caratteristiche dell'offerta in benefici per il cliente.
- 4) La sincronizzazione tra i bisogni del cliente e la proposta di vendita.
- 5) Essere consulente per relazioni durature.
- 6) Gli elementi dell'attendibilità nella relazione commerciale.
- 7) Elementi utili per la preparazione della comunicazione promozionale.

Vendere valore per relazioni durature,
Ugo Righi, consulente di People Strategy



METODOLOGIE UTILIZZATE IN AULA

1. Questionari di autodiagnosi : proprio stile personale di comunicazione
2. Visione, analisi e discussione di spezzoni di film
3. Lavoro su auto casi interni
4. Esercitazioni e role play
5. Consulenza d'aula : cocounselling che poi potrà continuare nel post aula
6. Ricerca d'aula : i comportamenti per il valore
7. Manuale operativo
8. Il piano d'azione

Vendere valore per relazioni durature,
Ugo Righi, consulente di People Strategy



Fine

Vendere valori per relazioni durature,
Ugo Righi, consulente di people Strategy