



# P.R.O.M.E.TE.O.: la vendita etica™

### Altri Corsi correlati

- Marketing Sistemico
- Innovazione di prodotto e servizio
- Strategia Oceano Blu

### **Obiettivi del corso**

- Approfondire nel dettaglio tutto il processo di vendita: dalla selezione dei venditori alla fidelizzazione dei clienti nel tempo
- Applicare le più efficaci tecniche di selezione per creare una rete vendita eccellente
- Valorizzare il ruolo degli Area Manager nella formazione tecnica del venditore
- Fornire ai venditori le più efficaci tecniche di comunicazione e gestione delle emozioni con i clienti
- Apprendere le più innovative tecniche di gestione delle obiezioni e di chiusura della trattativa
- Fidelizzare il cliente nel tempo attraverso un'attività strategica di *up* e *cross selling*
- Trasformare il reclamo del cliente da problema ad opportunità

### **Perché partecipare**

Il corso ha lo scopo di offrire strumenti pratici ed efficaci per creare, gestire, e motivare una rete vendita eccellente attraverso il modello originale PR.O.M.E.TE.O.: la vendita etica™.

L'acronimo mostra gli aspetti salienti per una vendita che si basi su principi di professionalità, trasparenza e conoscenza del mercato entro cui si opera:

**PR**eparazione

**O**rgoglio di appartenenza

**M**ercato

**E**mpatia col cliente

**T**empo per vendere

**O**biezioni e chiusura

### **A chi è rivolto**

Questo corso è rivolto a Responsabili Commerciali , Area Manager, Venditori, Liberi Professionisti.

### **Programma del corso (due gg)**

- Il Modello PR.O.M.E.TE.O.: la vendita etica™ ;
- Le cinque fasi del processo di creazione della rete vendita;
- I principi di selezione efficace dei venditori;
- La valorizzazione del ruolo dell'Area Manager;
- L'Intelligenza Emotiva applicata alla vendita;
- L'estrazione dei bisogni del cliente attraverso ascolto e feedback;
- La gestione delle obiezioni del cliente: da nemiche ad alleate;
- Le tecniche avanzate di chiusura della trattativa;
- La fidelizzazione del cliente nel tempo;
- La gestione dei reclami: da problema ad opportunità.

### **Metodologica didattica**

La didattica è caratterizzata da un forte approccio pragmatico con molte esercitazioni pratiche individuali e di gruppo e la visione di spezzoni di film contestualizzati.

### **Profilo docenti**

Guido Granchi e Massimo Tunzio hanno maturato un'esperienza ventennale nell'ambito della vendita. La loro preparazione, la loro attitudine e la loro passione per quest'attività si percepisce in uno straordinario coinvolgimento dei partecipanti, rendendo i contenuti semplici e subito applicabili.

