

TACK
TMI

Gi Group Holding

PRO-PAY BACK SELLING

RAGGIUNGI IL SUCCESSO NELLA VENDITA

CHI SIAMO

Tack & TMI, presente in 55 Paesi nel mondo, porta valore alle aziende contribuendo alla costruzione e allo sviluppo delle competenze delle persone.

Attraverso il nostro network e i nostri trainers certificati progettiamo e realizziamo soluzioni di learning and development in lingua locale per organizzazioni di ogni dimensione.

Sosteniamo i progetti dei nostri clienti con la ricerca, l'attivazione e la gestione dei finanziamenti per la formazione, lo sviluppo e l'innovazione di impresa.



OBIETTIVI

PRO-PAYBACK Selling ® è un corso basato su anni di ricerca e di risultati positivi che fornisce le basi per una vendita di successo.

- Guida i partecipanti in ogni fase del processo, individuando le attività fondamentali che ogni venditore deve saper sviluppare.
- **Approfondisce ogni momento del processo di vendita**; dall'organizzazione del tempo, la ricerca di potenziali clienti fino alla chiusura della vendita e sviluppo del cliente.





I CONTENUTI DEL CORSO

PRO-PAYBACK SELLING®



PRE-VISITA

PLANNING

- Introduzione e presentazione
- Il proprio stile di vendita
- Gli stili di vendita
- Ricerca sulle priorità nella decisione all'acquisto
- Il modello di vendita
- P – Pianificare: come definire le priorità e l'importanza
- Griglia Impegno/risultato
- Griglia Importanza/urgenza

RESEARCH

- Ricerca delle informazioni: essere ben informati sul cliente
- Ricerca delle informazioni: conosci dove recuperare le informazioni che ti servono?

OBJECTIVES

- La vendita per obiettivi
- Definisci i tuoi obiettivi (metodo SMART)
- Le Milestone

PURPOSE

- Introduzione a P - PURPOSE
- Il modello di vendita
- Le due liste: il punto di vista del cliente
- Il colloquio con il cliente: cosa non fare e un buon esempio
- Dichiarazione di interesse iniziale
- Comportamenti da evitare

LA VISITA

| ATTENTION | YOU INVESTIGATE | BENEFITS | ANSWER OBJECTIONS |
|---|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">▪ La visita commerciale▪ Attrarre l'attenzione▪ Domande aperte vs domande chiuse▪ Linee guida per orientare la scelta del cliente▪ Il metodo TED▪ La segnaletica: tranquillizza il cliente▪ Quanto è importante ricapitolare? | <ul style="list-style-type: none">▪ Saper ascoltare: tecniche di ascolto attivo▪ Comunicazione▪ Il tono di voce▪ Il linguaggio del corpo▪ Una comunicazione Povera▪ La qualità della comunicazione▪ Introduzione alla gestione del buyer | <ul style="list-style-type: none">▪ Motivazioni all'acquisto▪ I motivatori che spingono all'acquisto▪ Collegare l'offerta alle motivazioni▪ I Benefits▪ Il metodo YOU APPEAL▪ Esempio di costruzione del "YOU APPEAL" | <ul style="list-style-type: none">▪ Gestire Buyer difficili▪ Tipologie di buyer▪ Tecniche di gestione delle obiezioni |

CHIUSURA E POST VISITA

COMMITMENT AND CLOSING

- Introduzione al post vendita
- La fase di chiusura
- Tecniche per ottenere l'ingaggio
- Il momento della verità
- 2 punti di attenzione

KEEP DEVELOPING

- Mantenere riconoscimento e relazione
- Vinci ancora
- Recap – Il processo completo





USER EXPERIENCE

USER EXPERIENCE – CONTENUTI DEL CORSO



Schermata iniziale del corso

COME GOVERNARE IL PROCESSO DI VENDITA

Strategia di **vendita** adatta al **comportamento d'acquisto del cliente**



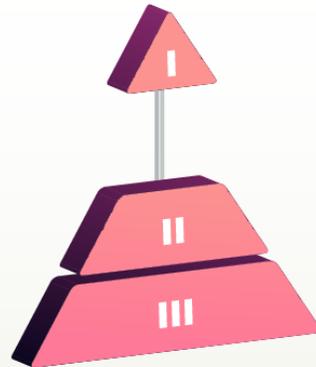
Divisione dei contenuti per moduli

USER EXPERIENCE – FRUIZIONE DEI CONTENUTI

IL PUNTO DI VISTA DEL CLIENTE

Comprendere le priorità del cliente sulla scelta del venditore.

Ai clienti è stato chiesto...
...nell'ultima volta che hai deciso di fare un acquisto commerciale importante con un fornitore, quali aspetti del venditore ti hanno spinto a scegliere proprio lui?



- ▶ Capacità di porre le giuste domande e fornire risposte
- ▶ Conoscenza del Business del cliente
- ▶ Conoscenza del mercato di riferimento del cliente
- ▶ Conoscenza del prodotto

Fai clic su Scopri di più

Scopri di più



Contenuto descritto attraverso testo, audio e immagini esplicative

QUANTO COSTA IL TEMPO CHE DEDICHI AD OGNI CONTATTO?



Clicca su inizia per provare a calcolarlo

Inizia



Fruizione interattiva che consente simulazioni utili a trasmettere al meglio i contenuti del corso



VANTAGGI

I PLUS della programmazione in HTML5

RESPONSIVE: un sito web intelligente, che adatta il proprio layout e contenuti a seconda del dispositivo dal quale si accede e dal sistema operativo utilizzato.



CROSS DEVICE: navigazione semplice e contenuti facilmente accessibili e fruibili da dispositivi mobile come tablet e smartphone.



USER FRIENDLY: facilità di navigazione e fruibilità





ECONOMICS

VALORIZZAZIONE ECONOMICA

| SERVIZIO | PREZZO |
|---|----------------|
| UTENZA SINGOLA (Attivazione, monitoraggio, helpdesk e attestazione) Fruizione da LMS Tack TMI* | € 70,00 |

*l'utenza ha validità di un anno.





“

I clienti fedeli non ritornano semplicemente a comprare da voi, non si limitano a raccomandarvi, piuttosto insistono affinché i loro amici comprino anch'essi da voi.

”

(CHIP BELL)

WE BELIEVE IN YOU