

TACK
TMI
a GI GROUP brand

PRO-PAY BACK SELLING

RAGGIUNGI IL SUCCESSO NELLA VENDITA

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	RESEARCH	OBJECTIVES	PURPOSE
<ul style="list-style-type: none">▪ 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	<ul style="list-style-type: none">▪ Ricerca delle informazioni: essere ben informati sul cliente▪ Ricerca delle informazioni: conosci dove recuperare le informazioni che ti servono?	<ul style="list-style-type: none">▪ La vendita per obiettivi▪ Definisci i tuoi obiettivi (metodo SMART)▪ Le Milestone	<ul style="list-style-type: none">▪ 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

