

**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"><li>▪ Introduzione e presentazione</li><li>▪ Il proprio stile di vendita</li><li>▪ Gli stili di vendita</li><li>▪ Ricerca sulle priorità nella decisione all'acquisto</li><li>▪ Il modello di vendita</li><li>▪ P – Pianificare: come definire le priorità e l'importanza</li><li>▪ Griglia Impegno/risultato</li><li>▪ Griglia Importanza/urgenza</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ricerca delle informazioni: essere ben informati sul cliente</li><li>▪ Ricerca delle informazioni: conosci dove recuperare le informazioni che ti servono?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ La vendita per obiettivi</li><li>▪ Definisci i tuoi obiettivi (metodo SMART)</li><li>▪ Le Milestone</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Introduzione a P - PURPOSE</li><li>▪ Il modello di vendita</li><li>▪ Le due liste: il punto di vista del cliente</li><li>▪ Il colloquio con il cliente: cosa non fare e un buon esempio</li><li>▪ Dichiarazione di interesse iniziale</li><li>▪ Comportamenti da evitare</li></ul>

# LA VISITA

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

# 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

