CRConsulting net





Le Vendite Complesse

Principali argomenti:

- Analisi e profilazione dei mercati e dei clienti.
- Analisi comportamentale dei mercati e delle aziende nei momenti di crisi.
- Illustrazione e applicazione pratica di metodologie di profilazione e analisi dei mercati, dei clienti e dei prodotti.
- Applicazione delle metodologie di gestione e analisi delle trattative al portafoglio clienti ed ai team di vendita.

Destinatari: Professionisti della vendita B2B con esperienze professionali di vario livello e provenienti da qualsivoglia mercato di riferimento. Account Manager, Sales Manager, Sales Supervisor, Product Managers, Market Developers, Marketing Specialist, Strategic Planners, Sales Directors, Business Consultants e Imprenditori che vogliono acquisire nuovi strumenti di analisi, previsione e gestione commerciale dei mercati, dei clienti e dei prospect.

Giorno 1

9.00 – 9.30
Accreditamento partecipanti
9.30 – 9.50 Presentazioni
- Presentazione partecipanti
- Obiettivi individuali
9.50 - 10.00 Che tempi sono?
- Come ci si muove
10.00 –10.30 I tempi cambiano
- Evoluzione dei clienti e dei mercati
10.30 - 11.00 La metodologia
- Selezione mercati
- Analisi mercati verticali
11.00 – 11.15 Coffee Break
11.15 – 13.00 Esercitazione pratica
13.00 – 14.00 Pausa pranzo
14.00 - 14.45 Analisi delle aziende nei momenti di crisi
- Cosa cambia? Sessione interattiva
14.45 – 15.30 Analisi del prodotto
- Definizione prodotti tipo e ciclo di vita
15.30 – 15.45 Coffee break
15.45 – 16.30 Unire i puntini
Sessione interattiva per allineare le analisi fatte con i prodotti
16.30 - 17.30 Revisione della metodologia e chiusura

Giorno 2

9.00 – 9.30
Arrivo partecipanti
9.30 - 10.30 Incontriamo "lo scozzese"
- Metodologia descrittiva
10.30 – 11.15 I speak scottish
- Esercitazione pratica
11.15 – 11.30 Coffee break
11.30 - 12.15 Debreafing individuale e collettivo
- Valutazione dell'esercitazione
12.15 - 13.00
Utilizzo della metodologia applicata ai team di vendita
13.00 – 14.00 Pausa pranzo
14.00 – 14.45 Analisi dei livelli - Metodo
- Metodologia di gestione della negoziazione e della concorrenza
14.45 – 15.30
Applicazione pratica individuale
- Sessione di approfondimento pratico con supporto individuale
15.30 – 15.45 Coffee break
15.45 - 16.30 Debriefing
- Valutazione esercitazioni individuali
16.30 - 17.00 Revisione & Chiusura
- Revisione della metodologia
17.00 - 17.30 Q & A

L'agenda è da ritenersi indicativa e soggetta ad eventuali modifiche, pertanto, non impegnativa per CRConsultingnet ed i docenti.

Akademia
by CRConsulting*net* Srl

www.crconsultingnet.it/Formazione

training@crconsultingnet.it

Sede Legale: Via Leon Pancaldo, 26—00147 Roma C.F. e P.I. 09347121007 e-mail info@crconsultingnet.it

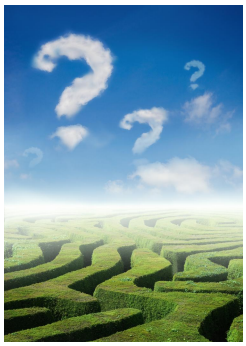


Nasciamo come network professionale interdisciplinare per rispondere alle esigenze di IT Governance, sicurezza, privacy, consulenza, auditing e formazione. La richiesta sempre crescente, da parte del mercato, di percorsi di certificazione, integrazione e valutazione ci hanno portato a sviluppare un portafoglio di offerta ampio e completo, allineato alle più diffuse linee guida internazionali di controllo interno e IT Governance e alla formazione esperienziale.

"Se l'unico strumento che si ha a disposizione è un martello, si tende a vedere tutti i problemi come fossero un chiodo"

~ A. Maslow ~

Le Vendite Complesse



Obiettivo del corso: Riconoscere, anticipare e guidare i cambiamenti di oggi e di domani sui mercati, e presso i clienti, attraverso l'applicazione di metodologie innovative. Il nostro cliente cambia, il nostro mercato cambia e soprattutto, il mondo del lavoro cambia, la nostra professionalità deve cambiare rimanendo al passo con i tempi.

Sintesi del corso: La prima giornata di corso è dedicata alle tecniche di profilazione dei mercati e dei clienti con particolare riferimento alla ricerca di nuovi interlocutori. La seconda giornata è dedicata allo studio di tecniche di gestione delle trattative, dalla pipeline alla negoziazione. Le metodologie illustrate possono essere utilizzate sia per il proprio parco clienti e/o trattative che per l'intero parco clienti e/o trattative dell'azienda, rendendo questo corso particolarmente utile per qualsivoglia tipo di expertise commerciale. In entrambe le giornate si eseguiranno esercitazioni pratiche sulle metodologie adottate.

La sede del corso: I corsi si svolgono normalmente presso strutture alberghiere convenzionate, dotate di tutti i confort ed in grado di ospitare i partecipanti che volessero prolungare la loro permanenza o risiedere presso la location del corso. I costi di viaggio, vitto e alloggio non sono compresi nel costo del corso. La struttura alberghiera di riferimento per ogni singolo corso viene comunicata circa 30 giorni prima della data di inizio del corso stesso.

Ad ogni partecipante verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

In caso non venisse raggiunto il numero minimo di 6 partecipanti CRConsultingnet Srl si riserva, a suo insindacabile giudizio, di rimandare o annullare le date del corso, dandone comunicazione agli iscritti entro 3 gg. dall'inizio del corso medesimo.

"si poteva fare prima !!"

"è il più bel corso a cui ho partecipato da quando sono in azienda..."

DICONO DI NOI...

commenti dei partecipanti alle precedenti edizioni del corso