NEGOZIARE CON I BUYER

2022

Milano, 17-18 Marzo
Milano, 27-28 Giugno
Milano, 14-15 Novembre

IN PRESENZA O LIVE STREAMING

PARTECIPANTI

Responsabili commerciali che hanno il compito di relazionarsi con entità di acquisto complesse.

Piacere agli altri è già il primo passo per arrivare a persuaderli
LORD CHESTERFIELD

PROGRAMMA

Il ruolo del professionista della vendita
- Differenze tra vendita manipolativa e vendita consultiva
- Principali responsabilità del venditore

Il ruolo del buyer
- La negoziazione di vendita dal punto di vista del buyer
- Concludere affari redditizi: approfondimento del concetto
- Come i buyer analizzano gli aspetti finanziari di una vendita
- La percezione del processo di negoziazione dei buyer
- Migliorare la capacità di vendere a buyer evoluti
- Principali mosse e contromosse nella negoziazione di vendita

Ridefinizione del ruolo del venditore
- Comprendere le motivazioni dei buyer
- Differenziarsi dai competitor
- La negoziazione consultiva di vendita: analisi di un processo
- La differenza tra vendere e negoziare
- Prima vendere, poi negoziare
- Le pressioni del buyer: come gestirle
- Quando negoziare e quando no

La negoziazione di vendita
- Gli elementi dell'offerta
- Come identificare gli elementi di scambio
- Valutare e definire l'autorità negoziale dei buyer
- Creare valore per superare la necessità di fare concessioni
- Spazio di manovra, pianificazione delle concessioni e pianificazione di vendita

Strumenti di pianificazione nella negoziazione di vendita
- Stabilire in anticipo le possibilità di accordo
- Pianificare le concessioni
- Pianificare il processo di negoziazione
- L'importanza del feedback nel processo di negoziazione

Strumenti tecnologici
- La rete come piattaforma relazionale
- Le piattaforme commerciali
- La rete di collegamento con i clienti

Negoziazione win-win
- Stabilire se la negoziazione è vincente per entrambe le parti
- Principali errori da evitare nel corso della negoziazione
- L'importanza della chiusura al termine della negoziazione
- Valutare la propria efficacia nella negoziazione
- Stabilire un piano di sviluppo per migliorare la propria efficacia nella negoziazione

Potere e posizioni nella negoziazione
- Individuare gli attori in gioco e valutarne il ruolo e i poteri d'influenza
- Valutare le rispettive posizioni strategiche
- Comprendere le strategie fondamentali per le varie posizioni di forza
- Essere consapevoli delle diverse fonti di forza reale e percepita

Aumentare il proprio potere personale nelle negoziazioni
- I quattro principali stili di negoziazione
- Principali obiettivi e paure che motivano ciascuno dei quattro stili
- Strategie per influenzare ciascuno dei quattro stili
- Migliorare la propria efficacia nel persuadere i buyer

Suggerimenti per raggiungere il successo
- Acquisire consapevolezza degli elementi chiave che portano al successo nella negoziazione di vendita

OBIETTIVI

Approfondire gli elementi teorici e pratici che portano a una negoziazione avanzata tra strutture commerciali ed enti preposti all'acquisto. Migliorare la capacità di analisi e di gestione delle dinamiche legate alla trasmissione del valore. Valutare il proprio stile negoziale e la conseguente capacità di gestire la trattativa. Verificare i principali strumenti metodologici messi a disposizione dalle nuove tecnologie.

2 GIORNI

ISCRIZIONI

SINGOLA € 1.315 (+IVA)
per l'iscrizione di un partecipante

MULTIPLA -15% a persona per:
2 o più iscritti alla stessa edizione del corso
9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi
a diversi corsi a catalogo

COME

+39 02 38010666
scuoladipaloalto.it
informazioni@scuoladipaloalto.it