PERFORMANCE SELLING PRO



DARPA Performance Selling PRO

Il più efficace e innovativo short workshop in Sales Development perché i partecipanti si allenano in vendite reali sostenuti dalle più moderne best practices della tecnologia di DARPA Consulting.

© 2021 DARPA Consulting Srl

Dicono che DARPA Performance Selling™ Pro sia il più innovativo corso di Sales Development



Perché supporta i manager commerciali che vogliono team pronti a chiudere i migliori accordi semplificando le scelte difficili con un processo comune;
ma anche perché applica un tecnica di profilazione del Cliente per poter procedere con scelte commerciali pragmatiche massimizzando l'opportunità.

Performance Selling™ Pro offre un metodo per acquisire le competenze per influenzare il processo decisionale dei clienti attraverso l'incontro motivazionale.

Permette di pianificare incontri con il Cliente centrati a ridurne le resistenze, motivandolo alla scelta, attraverso la comprensione profonda del processo di acquisto e delle aree da valorizzare. Infine, allena ad utilizzare pungoli efficaci per facilitare la decisione di acquisto da parte di tutti i portatori di interessi, facendo loro percepire la prospettiva generale con un linguaggio che abbia visione ed azioni efficaci.

Il Metodo DARPA Sales Pro™

- **Strumenti e Metodi di De-Biasing**
- **Comportamenti e Strategie dell'Organizzazione**
- **Design Comportamentale**
- **Planning Strategico e Relazionale**



© 2021 DARPA Consulting Srl

DARPA Performance Selling™ Pro
Verità e Tecnica



È un detto comune che non è possibile portare «uno stesso abito per tutte le stagioni» e, quindi, Performance Selling™ Pro è un modello di sales training che utilizza i principi universali del comportamento umano, frutto dello studio della letteratura scientifica, per modulare le risposte alle mutevoli condizioni di mercato.

Performance Selling™ Pro è anche il risultato dell'osservazione di circa mille meeting di vendita e 2400 ore di attività, che hanno coinvolto circa 1600 persone nel corso di oltre venti anni.
A questa parte sperimentale si aggiunge lo studio critico delle più recenti modellistica e letteratura scientifiche. Tutto questo costituisce le fondamenta di evidenze necessarie per selezionare quelle skills di sales development che sono più efficaci a generare risultati altamente riproducibili.

Metodo DARPASales Pro™
Il Motore per il Tuo Successo

Il Sales Manager efficace sa come generare valore dall'esperienza di acquisto, perché così farà la differenza agli occhi dei propri clienti. Sa identificare ciò che muove l'acquirente all'interno dei vincoli, delle priorità, personali ed aziendali, in modo da rendere il proprio prodotto una scelta di default.
DARPASales Pro™ racchiude tutte le potenzialità dell'acronimo DARPA per la vendita e ti permette di scoprire nuove energie verso la gestione del tuo cliente, proprio come sa fare il sales manager efficace.

DARPA

Decisioni
Il 95% delle decisioni di business sono irrazionali e così è come operano i clienti. Come ne traggo vantaggio?

Attrattività
Stabilisce i criteri strategici con cui mi presento e, quindi, come opero sulle mie opportunità.

Rischio
Che tu sia già presente nel portfolio del cliente o che sia un nuovo entrante, la percezione del rischio è la leva prioritaria che muove le decisioni di acquisto.

Priorità
Ogni volta che voglio vendere mi trovo in una gara. Vincerò se saprò entrare nella mente del buyer.

Azione
Seleziono le strategie competitive e relazionali più adatte che applicherò per massimizzare il business.

© 2021 DARPA Consulting Srl



DARPA Performance Selling™ Pro
Gli Obiettivi di Apprendimento

‘‘Emergere e superare il limite della scelta’’

I partecipanti apprenderanno come:

- sviluppare un approccio di vendita che si basa sulle priorità
- semplificare le scelte difficili con un processo ed un linguaggio comune
- utilizzare modello di analisi del Cliente e dell’opportunità e applicarlo al caso reale
- utilizzare l’intervista motivazionale anche in situazioni impreviste
- pianificare ed agire incontri con il Cliente incentrati a chiudere riducendone le resistenze
- far visualizzare al cliente la prospettiva generale con azioni e un linguaggio tecnicamente efficaci

Valori Universali del Metodo DARPASales Pro™

Valore è la parola che identifica DARPASales Pro™ perché vi permette di utilizzare una stessa metodologia e il medesimo linguaggio per tutta la vostra struttura commerciale. A partire dagli inside sales, che si occupano di fissare gli appuntamenti, per proseguire con gli Account Manager (Hunter & Farmer) fino ai Sales Manager e ai Direttori che pianificano la strategia globale.

I corsi per i differenti livelli organizzativi variano in base alla profondità di applicazione e alla varietà di skills tattiche e strategiche che alleneremo. La molteplicità di corsi di vendita che offriamo ha una radice comune, perché l’azienda ha bisogno di un unico linguaggio per essere efficace ed efficiente nel portare i propri risultati.

Le aziende dicono di essere motivate ad utilizzare la nostra metodologia perché le facilita anche nella crescita dei ruoli junior. Il modello permette, infatti, di identificare i winning behaviours decisionali dei top performer, replicarli per i junior e sviluppare un processo che favorisce il cambiamento in modo naturale.

© 2021 DARPA Consulting Srl



DARPA Perfomance Selling™ Pro Timetable Efficaci

Utilizziamo le più moderne tecnologie di presenza virtuale che vi consentiranno di sperimentare situazioni di vendita e di apprendimento supervisionate simili alla vita reale. Le timetables si articolano secondo due modelli per permettervi la maggiore flessibilità.

Timetable Platinum

Pratica concorrente: in aula e nella realtà

La sequenza prevede due giornate di 6 ore ciascuna.

Timetable Gold

Concentrazione trasformativa

È un po' come il tactical functional training dei paracadutisti. Si tratta di una sequenza articolata in una giornata completamente immersiva di 10 ore. I partecipanti staccano completamente dagli impegni quotidiani per focalizzarsi sull'azione. Il vantaggio di questa proposta è la percezione che la forza commerciale rimanga occupata per solo una giornata

Metodologia di Apprendimento DARPASales Pro™

Applichiamo una metodologia blended di learning by doing con focus su: capacità, conoscenze e risultati.

Personalizzazione: adattiamo il programma, per rendere l'allenamento pertinente per il gruppo in formazione, selezionando casi di vendita dalla nostra libreria, o progettandoli in modo specifico per voi.

Strumenti: forniamo gli strumenti, i manuali e una struttura consistenti, in modo da rendere semplice applicare le skills a una situazione complessa come la vendita.

Sistema di apprendimento olistico: la modalità di erogazione è svolta in presenza o in virtuale. I partecipanti sono immersi in simulazioni di vendita e comportamentali con buyer reali che sono i giudici della performance. Gli incontri di vendita hanno una struttura che è originale di DARPA Consulting e che abbiamo appositamente sviluppato per replicare la situazione competitiva, gli stimoli, l'adrenalina e le sensazioni di trionfo di una vendita reale.

Action Learning: analizziamo le reali opportunità e utilizziamo gli strumenti appresi per aumentare le percentuali di vincita.

Processo: è la parola chiave per assicurare che il tuo gruppo abbia successo e, quindi, facciamo uso del processo flessibile DARPA, in grado di adattarsi sia all'attività di farming che a quella di hunting.

© 2021 DARPA Consulting Srl



DARPA Performance Selling™ Pro

I Contenuti

- preparazione strutturata per generare influenza
- prospect theory nella pratica quotidiana (la regola del rosso e del verde)
- il BBPT (Behavioural Buyer Persona Template)
- l'utilizzo del processo di priorità individuale che sottende alle decisioni dei prospect
- gestione delle reazioni e stato emotivo
- linguaggio assertivo e linguaggio efficace
- l'importanza e l'allenamento dell'ascolto attivo attraverso il feedback
- gestire il disallineamento automatico nostro e del cliente
- utilizzare il priming per influenzare il cliente verso le nostre proposte
- inquadramento per orientare il cliente
- lo story telling per gestire le obiezioni
- le tecniche di chiusura
- l'utilizzo dell'empatia
- Le power question per prevenire le obiezioni
- Tre CASI DI VENDITA simulati in situazione realistica

Teoria | **Esercizi** | **Pratica** | **Debrief**

DARPASales Pro™

Consultancy
Con il Leadership Team stabiliamo le priorità strategiche assolute rispetto ai KPI universali

On The Job
Uso dei tools online e feedback sessions



Behavioural Analysis
dei Sales Teams

Training & Coaching
Attività pratica e teorica in aula.
Applicazioni a situazioni aziendali.

Darpa Consulting srl
Via Tiziano 32
20145 Milano ITALY
+39 02 82396709
info@darpa.consulting

© 2021 DARPA Consulting Srl