



INFORMAZIONE

YOU COME FIRST

VENDITA EFFICACE

THE SALES ACCELERATOR



BY InformaAzione

INTRODUZIONE

VENDITA EFFICACE

I temi descritti di seguito hanno l'obiettivo di presentare sia il **metodo formativo** di InformaAzione e le **relative caratteristiche**, sia una proposta di **contenuti formativi** che saranno calibrati in fase di analisi e definizione del progetto (da svolgersi fra responsabili del committente e Trainers InformaAzione) per dare una forma definita alla formazione proposta.

Per garantire la massima efficacia del training, InformaAzione propone **diverse modalità formative**: assessment, aule frontali e virtuali, percorsi blended, esercitazioni pratiche, team building ed edutainment.

Le nostre soluzioni possono essere realizzate per un diverso numero di partecipanti, in modo da **favorire l'interazione e massimizzare l'apprendimento**.



INFORMAZIONE

Y O U C O M E F I R S T



PREMESSA

VENDITA EFFICACE



Oggi vendere non è una missione facile. Nel mercato odierno la concorrenza è aggressiva, gli acquirenti sono più informati e le forme di acquisto sono molteplici. Chiudere la vendita richiede più tempo.

In più, molto spesso nelle aziende, i venditori seguono un approccio basato su una storia di tentativi ed errori, un processo non strutturato, dove la riuscita della vendita risulta accidentale e non programmata.

Il grado di successo di un venditore invece è direttamente collegato alla sua **capacità di entrare in connessione con il cliente**, saper porre le giuste domande per scoprirne i bisogni e far leva sul proprio linguaggio **per riuscire a chiudere una trattativa in modo strategico.**

“Essere strateghi della trattativa di vendita.”

STRUTTURA DEL CORSO

VENDITA EFFICACE

La Vendita Efficace è la proposta di InformaAzione dedicata a chi vuole **guidare una trattativa di vendita in modo più efficace**, imparando a gestire tutti i tipi di cliente, utilizzando una comunicazione mirata e di impatto. Il fine, **vendere di più in meno tempo**.

E' un corso di **16 ore formative** sviluppato in **2 giornate d'aula**.
Può essere aggiunta una terza giornata di follow up.

■ PROGRAMMA

- Scenario attuale
- La struttura mentale del cliente
- La decisione e i 3 cervelli
- Gli schemi predefiniti (i prezzi)
- Le 6 caratteristiche del cervello rettile
- Bisogno e ascolto
- Domande chiuse e aperte
- Differenziarsi



ARCHITETTURA DIDATTICA

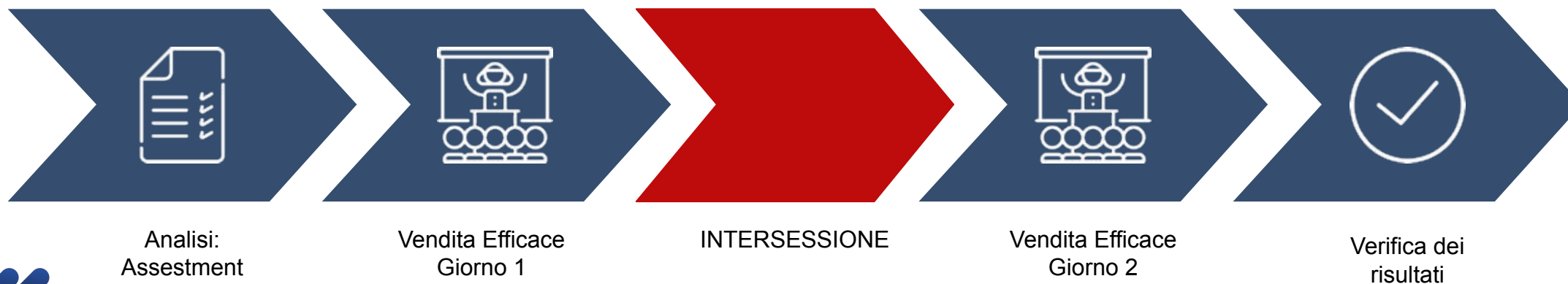
VENDITA EFFICACE

Prima delle aule viene proposto un lavoro preparatorio che è sinergico all'obiettivo della formazione. Questo warm-up formativo consente ai partecipanti di intraprendere il percorso con il giusto approccio.

Zona Vendita è un corso di **16 ore formative** sviluppato in modo frontale in **2 giornate d'aula**, con esercizi e materiali didattici per lo studio personale e di gruppo.

Il corso **può essere strutturato anche in versione blended**, con un minimo di 8 ore di aula frontale e 8 ore di apprendimento a distanza (webinar e/o e-learning).

A corso concluso ci sarà la **verifica e condivisione** dei risultati.



INFORMAZIONE

YOU COME FIRST

OBIETTIVI DEL CORSO

VENDITA EFFICACE



Ciò che distingue «Vendita Efficace» è riuscire a creare un **linguaggio comune** e un **ambiente fertile** per scambiare best practices, **aumentando così le occasioni di apprendimento**. Verranno inoltre forniti strumenti utili per mantenere il venditore nel **giusto stato psicofisico**, indispensabile per il successo della vendita.

Obiettivi:

- Aumentare le vendite e la **capacità di conversione**
- **Ridurre i costi e il tempo** per la gestione dei clienti
- Innovare gli **strumenti di comunicazione**

Strumenti:

- L'ascolto attivo
- Domande potenti per i venditori
- Tecniche di chiusura
- Cross selling e up selling

DICONO DI NOI

CASE HISTORY

“

La formazione è servita a mettere le basi per migliorare il lavoro di gruppo all'interno della rete vendita e di approccio esterno al cliente nella gestione della presentazione dei prodotti e delle offerte. Si tratta di un percorso che richiede del tempo e i risultati non sono misurabili in modo evidente, ma ha evidenziato “da subito” un cambio di paradigma nella rete vendita. Quattro sono gli item sui quali abbiamo strutturato il percorso e che stiamo perseguendo quotidianamente:

- sviluppare un diverso, migliore, senso di appartenenza;
- migliorare l'ascolto del cliente;
- raggiungere un più efficace equilibrio nella gestione del business;
- mettere al centro della nostra attività “ la crescita”, sia essa numerica ma soprattutto come preparazione personale, efficienza gestionale, sviluppo professionale.

InformaAzione è riuscita a strutturare una modalità di presentazione e coinvolgimento che ha permesso di stimolare le menti della rete vendita a guardare oltre il metodo abituale di lavoro.

Giuseppe Caruso - Direttore Commerciale Costan spa

”

“

Il corso di vendita mi ha permesso di ottenere più sicurezza nelle trattative; maggiore conoscenza di me stesso; acquisire un metodo migliore rispetto a quello che avevo fino ad ora. Non è il primo corso di vendita che faccio ma questo mi ha dato ordine e strumenti pratici da usare nell'immediato.

**Responsabile vendite
Gruppo Eurocryor**

”



INFORMAAZIONE IN NUMERI

7600+

Ore di formazione all'anno

3000+

Persone formate in un anno

100+

Progetti erogati in un anno



H&M



Banca Mediolanum



Lottomatica



Marche Multiservizi



Gruppo Epta

Ci hanno scelto

INFORMAAZIONE TRAINING FEATURES

PERCHÉ SCEGLIERCI



Metodo “Pedagogia per Il Terzo Millennio” → (PTM): la nostra didattica avviene secondo la metodologia PTM, sviluppata e testata dall’ente di ricerca e formazione Fondazione Patrizio Paoletti in collaborazione con numerose università italiane e internazionali.



IA Digital Academy: abbiamo una piattaforma digitale per seguire percorsi in e-learning o in modalità blended, in grado di valorizzare l’esperienza formativa secondo i ritmi individuali dei partecipanti.



Toolkit: in ogni nostro corso sono presenti numerosi strumenti pratici da applicare immediatamente nella propria vita personale e lavorativa, per innescare il cambiamento desiderato.



Team Learning: l’architettura didattica dei corsi crea team che collaborano nell’esperienza dell’apprendimento, valorizzando l’esperienza individuale a favore degli obiettivi del gruppo.



Intersessioni: tra una sessione formativa e l’altra offriamo esercitazioni da fare singolarmente o in gruppo, per massimizzare l’apprendimento e rendere “abitudine” gli strumenti acquisiti in aula.



Edutainment: la nostra didattica è attiva e coinvolgente, affinché i partecipanti imparino... divertendosi!



INFORMAAZIONE

YOU COME FIRST



CONTATTI

InformaAzione srl

Via Roma 84D, Foligno (PG)



TELEFONO

+39 351 678 0152



EMAIL

info@informaazione.org



SITO WEB

www.informaazione.org