

VALUE SELLING – VENDERE VALORE (2GG)

Obiettivi del corso:

Valorizzare la propria offerta in termini di valore per il Cliente e aiutarlo ad aumentare i propri margini attraverso soluzioni ad alto valore aggiunto.

Metodologia didattica:

Si tratta di una metodologia di formazione interattiva e dinamica, metodologia esperienziale.

Non si può trasmettere l'azione che attraverso dei "laboratori / palestre" che coniughino dinamiche di gruppo e lavori individuali sulla "vita professionale reale": i partecipanti al corso di formazione non ascoltano e basta, devono lavorare attivamente.

Questi laboratori devono essere al servizio di ogni partecipante: aiutarlo a formulare i suoi obiettivi di crescita, metterlo in una posizione attiva per apprendere "sulla sua pelle", aiutarlo a partire dalla sua esperienza a tornare sull'esperienza stessa e a formulare il suo piano d'azione.

I nostri metodi didattici ci permettono di ottenere un'acquisizione più rapida del sapere, una maggiore memorizzazione e soprattutto una motivazione accresciuta dall'attuazione pratica sul campo.

La metodologia di formazione interattiva e basata su casi pratici tratti dalle specifiche realtà aziendali, è in grado di assicurare il cambiamento dei comportamenti di lavoro.

L'adattamento delle regole base ad ogni realtà personale ed aziendale, facilita l'inserimento sui comportamenti che ciascuno adotta. Lo stile di animazione è vivace e partecipativo con molti esercizi pratici e tecniche facili da usare immediatamente.

Argomenti del corso:

VALUE SELLING – VENDERE VALORE (2gg)

- ✂ Differenza tra prezzo e valore;
- ✂ I fattori chiave d'acquisto;
- ✂ Indossare gli occhiali del cliente: ragionare per vantaggi (ricercati);
- ✂ Il valore per il Cliente;
- ✂ Valorizzare la propria offerta rispetto a quella della concorrenza;
- ✂ Passare da una logica di prezzo iniziale d'acquisto a quella di costi / benefici nel tempo di utilizzo del prodotto o servizio acquistato;
- ✂ Come fare per rendere tangibile il valore complessivo della propria offerta;
- ✂ Quantificare in modo oggettivo il valore dell'offerta;
- ✂ Strutturare ed organizzare adeguati supporti e materiali per la vendita di valore;

- ✦ Far cambiare la percezione del cliente: da "siete cari" a "siete i più convenienti";
 - ✦ Costo versus investimento;
 - ✦ Il Piano Personale di Miglioramento: costruire un piano d'azione concreto per lavorare sulle proprie aree di miglioramento individuate durante il corso di formazione:
 - cosa voglio continuare a fare?
 - cosa voglio evitare?
 - cosa voglio iniziare a fare?
-