

Verkaufstraining

Winning with Relationship Selling

Präsenzseminar

Questo corso permette ai venditori di passare da approcci e tattiche di vendita tradizionali, basati sulla contrattazione, a tecniche di vendita professionali, basate sui rapporti interpersonali.

Trainingsinhalte:

Scopri l'importanza di assumere un atteggiamento positivo quando interagisci con i clienti. Sviluppa le abilità di ascolto attivo per svelare i bisogni del cliente e vincere tutte le sfide. Impara ad acquisire credibilità e a comunicare efficacemente le tue idee, costruendo soluzioni uniche, pensate per il cliente.

Nutzen des Trainings:

Ormai i clienti completano il 70% del processo d'acquisto online senza il bisogno di una figura commerciale. Per questo motivo le strategie di vendita tradizionali non funzionano più. I tuoi clienti sono consumatori autonomi, consapevoli e la loro preparazione spesso va oltre il livello di informazioni base. Quello di cui hai bisogno è un approccio di vendita relazionale, che dia un valore aggiunto al cliente, attraverso un rapporto di partnership basato sulla fiducia.

Ziele, die Sie mit dem Training erreichen werden:

Perfezionando un approccio di vendita incentrato sulle relazioni interpersonali, sarai in grado di offrire ai tuoi clienti un vantaggio che non possono trovare su Internet: te stesso! Potrai così instaurare una collaborazione a lungo termine che porterà a risultati positivi a entrambi.