

Sales Training

Winning with Relationship Selling

In-Person

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.

What you'll learn

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.

Why you want to learn it

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.

How it will help you

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.