Gestione e sviluppo di una squadra di vendita vincente

Percorso formativo per sviluppare competenze di sales management, gestione rete vendita, piano di area, leadership commerciale, valutazione performance e motivazione dei venditori.

Pianificare l’attività commerciale

Percorso formativo per pianificare l’attività commerciale, organizzare il lavoro di vendita, analizzare clienti e prospect, preparare visite e trattative e costruire un piano clienti.

La definizione del prezzo e la marginalità prodotto/servizio

Percorso formativo per sviluppare politiche di pricing, analisi della marginalità, value based pricing, markup, gestione del prezzo e segmentazione della clientela.

Tecniche di vendita: up selling e cross selling

Percorso formativo per sviluppare tecniche di up selling e cross selling, analisi del portafoglio clienti, offerte personalizzate, bundle e strategie di fidelizzazione.

Social Selling e vendita sui social

Percorso formativo per utilizzare LinkedIn e i social network nel processo di vendita, sviluppando reputazione, personal branding, networking, lead generation e nuove opportunità commerciali.

La vendita consulenziale: vendere valore

Percorso formativo per sviluppare vendita consulenziale, ascolto del cliente, negoziazione, personalizzazione della proposta commerciale e vendita di valore.