Vendere in un Mercato in Flessione

Quali sono le caratteristiche delle aziende migliori? Quelle delle aziende che riescono a superare turbolenze di mercato e burrasche? Sono aziende la cui Direzione è pronta a leggere l'intensità della bufera e reagire prontamente ai cambiamenti del vento, ma soprattutto si tratta di aziende la cui rete vendita è pronta ad accettare i cambiamenti di un mercato che cambia.L'uomo di vendita non esprime solitamente una facile reattività al cambiamento, in particolare per coloro la cui esperienza e il cui successo sono maturati in condizioni di mercato diverse. In questi casi si assiste alla comune tendenza a reiterare strategie e comportamenti passati, senza valutare il cambiamento in atto. Restare nella propria area di comfort significa spesso non valutare le nuove opportunità.Il corso intende far riflettere il Venditore sulla necessità di un cambiamento strategico e operativo tale da far cogliere tutte le nuove opportunità che il contesto presenta.

Agenda (2 giorni)

Introduzione ai processi di cambiamento.

Le resistenze al cambiamento.

Il cambiamento come opportunità.

I processi di cambiamento e i tre cerchi attitudinali.

Case Study e lavori in team.

Lo sviluppo di nuove strategie applicate al Case Study.

Ricerca delle nuove strategie da applicare al proprio territorio.

Applicazione delle nuove strategie ai propri clienti.

Simulazione di una visita al cliente e feedback.

Conclusioni.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

capire le proprie resistenze al cambiamento ed individuare le azioni per cavalcarlo.
identificare le nuove strategie di vendita e le azioni necessarie per innescare cambiamenti sul proprio territorio
simulare l'incontro con il cliente per sperimentare l'applicazione di nuove strategie.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Responsabili Marketing, Responsabili Vendite; Responsabili di Produzione.

Prerequisiti

Nessuno.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.280,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:
10% sulla seconda
40% sulla terza
80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2024

Date e Sedi

Date da Definire

È un corso GOLD

con due partecipazioni potrai concordare con noi la data. Guarda i vantaggi della formula GOLD.

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2024