



Percorso di sviluppo delle competenze di vendita

DESTINATARI

Il percorso formativo è stato progettato per tutti gli operatori (Sales Manager, Agenti, Venditori, Addetti Customer Care...) chiamati a gestire una "relazione di **vendita**".

OBIETTIVI

L'attività del commerciale è, oggi più che mai, una realtà che si fonda sull'acquisizione di specifici **comportamenti** e di **competenze** rigorosamente strutturate e definite.

Talenti&Vendite© è infatti un modello capace di dare ordine e costruito metodologico alle molteplici abilità necessarie al fine di concludere in modo soddisfacente una relazione di vendita (*L'accoglienza, L'intervista, L'argomentazione come problem solving, La conclusione del servizio*).

CONTENUTI

In viaggio con i "Magnifici 7" (metafora di altrettanti ambiti di impegno e abilità del venditore) al fine di fornire le abilità di base relative al **potenziamento della persona** in merito all'autostima, all'autoefficacia, alla relazione, all'interno del proprio specifico contesto di vendita.

1. *LO STUDIOSO*: Conoscenza e Aggiornamento come impegno e forma mentis
2. *IL GEOGRAFO*: Esplorazione, mappatura e rappresentazione del territorio sono le parole d'ordine
3. *IL MAESTRO DI CERIMONIA*: Accoglienza con garbo, cortesia e disinvoltura!
4. *IL RABDOMANTE*: Alla scoperta della sorgente nascosta dei bisogni e dei desideri
5. *LA GUIDA*: La risoluzione puntuale dei problemi è l'obiettivo
6. *IL TRAGHETTATORE*: Condurre ad un approdo sicuro e appagante: questo è lo scopo
7. *IL CUSTODE*: Prendersi cura e tutelare sono parole chiave.

Strumenti e Servizi

Gli interventi che danno forma al percorso vengono **progettati insieme alla Committenza** e possono prevedere:

- Booklet dedicato
- Piano di Sviluppo Individuale Strutturato
- Test di autovalutazione
- Modulo e-learning a supporto