



SMARTSELLING B2B

Come aprire nuove opportunità di vendita, sviluppare un maggior numero di clienti e vincere le trattative complesse

I programmi sono disegnati per aumentare l'efficacia dei venditori nel generare nuove trattative commerciali e per chiudere con successo un maggior numero di opportunità, massimizzando l'efficacia del processo di vendita.



Principalmente indicati per aziende operanti in ambito Business To Business (B2B), che conducono trattative complesse, di importo medio elevato, con centri decisionali articolati lato cliente.

web: www.smartcoaching.it

mail: roberto@smartcoaching.it

Criticità che aiutiamo a superare

- Basso numero di nuove opportunità aperte nel periodo
- Approccio di vendita reattivo e poco efficace
- Difficoltà nel contattare e interessare nuovi potenziali clienti per ottenere un primo appuntamento
- Scarsa capacità di individuare i bisogni e le necessità dei clienti
- Bassa capacità di individuare e

coinvolgere i decisori

- Spreco di risorse ed energie per perseguire opportunità poco qualificate
- Mancanza di un processo e di una metodologia comune di vendita
- Perdita di trattative strategiche
- Poca capacità di imparare dalle vittorie e dalle sconfitte

Benefici che aiutiamo a conseguire

- Apertura di un maggior numero di opportunità qualificate
- Accesso più facile ai decisori del cliente
- Maggiore efficacia nella strutturazione e nella conduzione dei primi appuntamenti
- Riduzione dei tempi medi delle trattative
- Sviluppo del fatturato
- Chiusura di un maggior numero di trattative
- Miglior lavoro di squadra e coordinamento fra i team di vendita e di implementazione della soluzione
- Maggiore semplicità nell'affiancamento
- Migliore accuratezza nelle previsioni
- Riduzione della necessità di fare sconti
- Utilizzo più efficace delle risorse
- Mantenimento dell'efficacia sul lungo periodo
- Sviluppo di una metodologia comune
- Strumenti semplici e di facile implementazione nella quotidianità

Alcuni punti di forza

- Trasferimento di una metodologia, strumenti e contenuti basati sulle reali aspettative ed esigenze dei clienti, grazie alla conduzione sistematica di interviste su svariate migliaia di clienti, nei mercati e settori più disparati
- Formazione condotta da più Trainer, con reale esperienza di vendita, che applicano la metodologia nella loro quotidianità
- Strumenti pragmatici e di facile utilizzo
- Training condotto lavorando concretamente sulle trattative e opportunità del cliente, in corso nello specifico periodo
- Possibilità di completa customizzazione e personalizzazione dei programmi

Possibile struttura

Workshop di 2 giornate (o 2+2 giornate in funzione dei contenuti e delle necessità) e 2/3 appuntamenti di follow up successivi (di 1 giornata ciascuno) a distanza di circa un mese e mezzo/due l'uno dall'altro