



# SMARTSELLING

## Come condurre efficacemente un appuntamento e chiudere la vendita

I programmi sono disegnati per massimizzare l'efficacia dell'appuntamento di vendita e concludere con successo la trattativa, sviluppando l'abilità di entrare velocemente in sintonia con il cliente, comprenderne le reali necessità, gestirne le obiezioni, sapendo chiudere al momento opportuno.

Principalmente indicati per le aziende che conducono "fisicamente" appuntamenti di vendita, le società operanti nell'ambito Business To Consumer (B2C), le reti di vendita e tutte quelle realtà in genere che abbiano un contatto vis à vis con il loro cliente/interlocutore finale.



web: [www.smartcoaching.it](http://www.smartcoaching.it)

mail: [roberto@smartcoaching.it](mailto:roberto@smartcoaching.it)

### Criticità che aiutiamo a superare

- Atteggiamento eccessivamente reattivo da parte dei venditori
- Scarsa capacità di entrare in sintonia con il cliente, creando un clima di empatia e fiducia
- Presentazioni "standard" che generano basso o nullo interesse da parte del cliente
- Incapacità di essere realmente distintivi rispetto alla concorrenza
- Bassa abilità nell'individuare le reali necessità e i bisogni del cliente

- Utilizzo di una comunicazione poco efficace
- Bassa fiducia e limitata valorizzazione delle proprie capacità
- Limitata capacità di trasferire reale valore al cliente
- Eccessiva approssimazione nella preparazione e nella conduzione dell'appuntamento di vendita
- Difficoltà nella gestione delle obiezioni in generale e quelle relative al prezzo in particolare

### Benefici che aiutiamo a conseguire

- Chiusura di un maggior numero di appuntamenti
- Aumento dell'importo medio della trattativa
- Sviluppo della capacità di veicolare al cliente tutta la catena del valore dell'azienda
- Miglioramento della qualità della relazione e dei rapporti con il cliente
- Maggiore soddisfazione da parte del cliente
- Sviluppo di una maggiore capacità di ascolto
- Capacità di comunicare in maniera più efficace
- Incremento della motivazione e della fiducia in se stessi da parte dei venditori
- Struttura di una metodologia comune di conduzione dell'appuntamento di vendita

### Alcuni punti di forza

- Formazione condotta da più Trainer, con reale esperienza di vendita, che applicano la metodologia nella loro quotidianità
- Metodologia e contenuti semplici, di facile implementazione e grande efficacia
- Effettuazione di continue simulazioni ed esercitazioni pratiche, su casi preparati insieme ai partecipanti, in modo da lavorare sulle specifiche necessità e difficoltà incontrate nel lavoro di tutti i giorni
- Possibilità di completa customizzazione e personalizzazione dei programmi
- Perfetta integrazione e complementarità con la metodologia utilizzata nella vendita strategica, qualora il cliente volesse sviluppare un programma e un intervento "a 360°"

### 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