

AIUTARE I
CLIENTI
ADAVERE
SUCCESSO.

Chiudere la Vendita™

INFLUENZARE DECISIONI PER OTTENERE RISULTATI WIN-WIN

LA SFIDA

Ricerche del CSO Insights del 2011 hanno dimostrato che solo una presentazione di vendita su sei ha avuto più del 50% di possibilità di trasformarsi in una vendita effettiva. Pensiamo che molti vendori - persino i grandi professionisti - abbiano perso la vendita per due motivi:

- 1. Le presentazioni di vendita vengono spesso perse ancora prima di essere fatte.** I vendori fanno presentazioni per aprire i cicli di vendita invece che per chiuderli.
- 2. Le presentazioni di vendita sono ricche di informazioni, ma poore di decisioni.** Le presentazioni terminano con "grazie mille", "ci penseremo" o "potreste lasciarci la presentazione?" Ad essere sinceri, nessuna decisione viene presa.



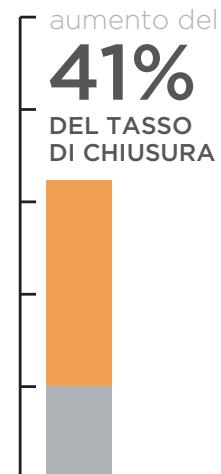
LA SOLUZIONE

Se sapete argomentare in modo corretto, potete dimostrare più efficacemente come la vostra soluzione aiuterà il vostro cliente a ottenere quello che vuole e di cui ha bisogno. Con questo programma imparerete a chiudere contratti più frequentemente, applicando skillset dei top performer.

Cosa differenzia i top performer:

- Vendono con l'intento di ottenere risultati win-win.
- Preparano e creano abilmente le condizioni perché siano prese buone decisioni in tutti gli incontri con i clienti.
- Passano meno tempo a parlare e più tempo a discutere con il cliente di quelle decisioni che serviranno meglio le sue esigenze.
- Seguono un procedimento semplice e affidabile per una buona attività decisionale.

I NOSTRI CLIENTI HANNO RIPORTATO:



...e di più!

MODULO

DURANTE LA FORMAZIONE, I PARTECIPANTI LAVORERANNO PER:

FASE DI CHIUSURA

(75 minuti)

☒ ASSESSMENT DI PREPARAZIONE

IDENTIFICARE LA DECISIONE FINALE

(55 minuti)

- Organizzare con attenzione ogni contatto con i clienti per influenzare e favorire il processo decisionale del cliente.

- Iniziare a circoscrivere le decisioni che portano alla decisione finale.

AFFRONTARE LE CONVINZIONI CHIAVE DEL CLIENTE

(40 minuti)

- Determinare la sola decisione che il cliente deve prendere alla fine dell'incontro.

- Assicurarsi che la decisione sia incentrata sul cliente e che "no" sia una risposta accettabile.

RISOLVERE LE OBIEZIONI

(130 minuti)

☒ PRACTICE CARDS

- Dimostrare l'abilità necessaria per validare le *Convinzioni Chiave del Cliente*, indispensabili per la loro soddisfazione.

- Sviluppare dei punti che convalidino la *Decisione Finale*.

PREPARARE LE CONDIZIONI PER UN BUON PROCESSO DECISIONALE

(70 minuti)

☒ PIANO CHIUSURA CONTATTO

☒ PLAYBOOK DI 12 SETTIMANE

☒ VIDEO DI ESERCITAZIONE

- Vedere le obiezioni come opportunità piuttosto che come minacce.

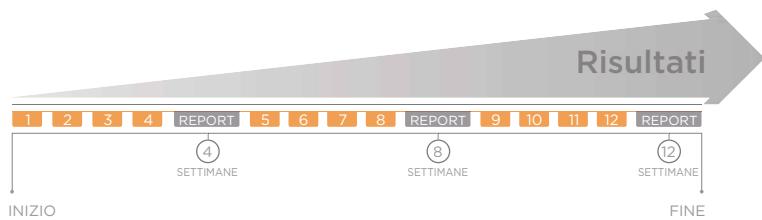
- Applicare un approccio prevedibile e composto di tre parti per risolvere le obiezioni.

- Sviluppare un piano per influenzare le condizioni per un'ottima attività decisionale prima di incontrare il cliente.

- Focalizzarsi sull'ottenere risultati win-win.

- Preparare un'apertura e una chiusura incisive per ogni incontro col cliente.

PLAYBOOK DI ESERCITAZIONE IN 12 SETTIMANE



- Ogni settimana, per 12 settimane, i partecipanti applicheranno i principi che hanno imparato durante la formazione, esercitandoli e mettendoli in pratica nella loro attività quotidiana.
- I partecipanti saranno responsabilizzati attraverso un report programmato regolarmente, da consegnare ai loro sales leader e/o ai coaching partner.

KIT DEL PARTECIPANTE



- Guida del partecipante
- Playbook di esercitazione in 12 settimane
- Flash Drive USB con video e strumenti di esercitazione
- Libro *Chiudere*
- Practice card

Per maggiori informazioni

Servizio Clienti | 02 80672 672 | info@franklincovey.it