

FORMAZIONE SINCRONA – SCHEDA CORSO

TECNICHE DI VENDITA : UP-SELLING E CROSS-SELLING

Durata

2 giorni

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti avranno sviluppato le conoscenze necessarie per utilizzare e metter in pratica al meglio le tecniche e le strategie di vendita apprese durante l'attività formativa.

Contenuti

- Le tecniche di vendita, panoramica
- Le Metodologie di vendita
- Le strategie di vendita
- La Comunicazione e la vendita
- Tipi di Vendita (diretta, telefonica, online, etc.)
- Le Strategie di vendita, analisi dell'up-selling e cross-selling
- Cross-selling:
 - Opportunità, vantaggi, tipologie di cross-selling
 - Analisi dei clienti attuali e potenziali
 - La pianificazione delle azioni di cross selling (strategia e sequenza delle proposte)
 - La tecnica di cross-selling: Creare l'aggancio per la proposta di cross-selling
 - La gestione degli indizi
- Up-selling:
 - Comprendere e gestire il cliente
 - Presentare i benefici correlati al prodotto e le opportunità di up-selling
 - Condurre la trattativa e raggiungere un accordo con il cliente
- Approfondimenti ed esercitazioni pratiche contestualizzate