

Il Corso Professional Base CV-PB per chi opera nella vendita all'esterno e all'interno dell'azienda

intervista a Maurizio Callegari, consulente e docente di securindex formazione

A chi è rivolto il Corso di Vendita Professional Base?

E' rivolto a tutti coloro che hanno relazioni col pubblico, a tutti coloro che devono operare professionalmente con clienti, anche per raccolta reclami e la gestione di contratti e, naturalmente e più che mai, a tutti coloro che devono vendere prodotti o servizi ad altri, che abbiano fatto o meno della vendita la propria attività professionale preminente. Per le basi scientifiche e relazionali che lo caratterizzano, il corso trova destinazione elettiva, oltre che per coloro che operano nella vendita, anche verso imprenditori e quadri direttivi aziendali che abbiano responsabilità di persone e che pertanto debbano far comprendere, ovvero "vendere" all'interno della propria struttura, le proprie decisioni e comportamenti in maniera efficace.

Quali sono i contenuti che vengono offerti ai partecipanti e con quali obiettivi?

In corso fa anzitutto un excursus completo della logica relazionale tra le persone, insegnando a comunicare con efficacia e a individuare criticità e modalità di soluzione, per addentrarsi poi nel processo della vendita, analizzandone tutte le fasi, dalla ricerca del cliente alla telefonata d'appuntamento, dall'incontro iniziale alla presentazione delle soluzioni, dalla gestione delle obiezioni e alla difesa del prezzo, per arrivare alle modalità di acquisizione



dell'ordine e di gestione di eventuali reclami, evidenziando le modalità più efficaci di ogni fase, il comportamento più corretto e gli errori più comuni.

Caratteristica peculiare di questo corso è l'estrema interattività con cui viene condotto, con i partecipanti che vengono coinvolti continuamente a mettere in campo la loro esperienza ed il loro stile, alla ricerca comune della soluzione più efficace e produttiva, peraltro già ben sintetizzata nelle spiegazioni in power point che guidano l'apprendimento.

I commenti di alcuni partecipanti agli ultimi Corsi di Vendita di Maurizio Callegari

- 1 ★★★★★ Alberto, commerciale, 44 anni: Ottimo docente, preparatissimo, grande empatia e professionalità.
- 2 ★★★★★ Eleonora, impiegata, 32 anni: Ringrazio il Sig. Callegari per la professionalità, empatia e carica motivazionale con le quali ha tenuto il corso. Ho appreso molte nozioni e tecniche di vendita fondamentali per riuscire a entrare in sintonia con il Cliente, alcune delle quali ho messo in pratica sin dal primo giorno. Consiglio il corso a chiunque voglia intraprendere questa strada ma anche a chi non è venditore di professione in quanto credo che i suggerimenti ricevuti siano utili nella vita in generale per riuscire a mantenere o riscoprire la determinazione e la fiducia in se stessi.
- 3 ★★★★★ Simone, consulente, 50 anni: Ringrazio Maurizio per il suo modo di coinvolgere tutti i partecipanti e per avermi fatto approfondire dei passaggi della vendita che faccio automaticamente, senza dargli il dovuto peso, inserendoli correttamente nel suo modello di vendita.
- 4 ★★★★★ Fabrizio, agente, 57 anni: Bel corso molto interessante e dinamico pur essendo svolto via Web. Sono molto soddisfatto perché mi ha dato la possibilità di imparare dei meccanismi importanti per la conclusione delle vendite e fatto ricordare degli step importantissimi da seguire per arrivare alla fine della trattativa con successo, che spesso con gli anni e la quotidianità si tende a dimenticare. Bene anche l'interagire con i colleghi per confrontarsi con approcci al cliente e come ognuno trova la soluzione al problema. Cosa importante nell'ultima lezione la gestione delle obiezioni che come ci è stato insegnato sono un aiuto per chiudere il contratto. Lo consiglio anche ad altri colleghi.
- 5 ★★★★★ Maurizio, agente, 57 anni: A differenza di altri corsi frequentati in passato in altre realtà ho trovato il corso molto coinvolgente e ben strutturato. Mi ha offerto diversi spunti per migliorare la mia attività. La vita è un apprendere quotidiano e grazie al corso ne ho avuto la conferma.
- 6 ★★★★★ Amino, agente, 51 anni: Ci fa capire tutto ciò che in una trattativa tralasciamo, omettiamo o non usiamo, a volte per colpa della routine, e il più delle volte rimaniamo con le tasche vuote.
- 7 ★★★★★ Giovanni, consulente, 50 anni: ho trovato il corso molto ben organizzato e strutturato. Ho percepito un'ottima sintonia con il relatore e con i partecipanti. Ho avuto l'opportunità di approfondire e porre la giusta attenzione su alcune tematiche della vendita e della trattativa con il Cliente. Faccio tesoro delle indicazioni ricevute e cercherò il più possibile di metterle in pratica nelle mie operatività quotidiane. Spero in una continuità formativa dopo questa esperienza.
- 8 ★★★★★ Sabrina, libera professionista, 49 anni: . Professionalità e trasparenza. Complimenti. Bella esperienza. Spero di poter partecipare anche al corso avanzato...è interessantissimo e tu sei bravissimo.
- 9 ★★★★★ Luigi, Guardia Giurata, 48 anni,: Essenziale, preciso in ogni passaggio dei vari momenti di una contrattazione, non un corso teorico, ma una esatta disamina di quelle che possono essere le varie fasi di una vendita che possiamo verificare ogni qualvolta ci si debba confrontare con un cliente. Un riordino METICOLOSO dei giusti passaggi, delle tecniche di vendita e non solo. Che fornisce appunto gli strumenti corretti per condurre con successo anche quelle trattative considerate più ardue.