

CORSO DI VENDITA DI SISTEMI DI SICUREZZA - Professional Base

Milano, 6 e 12 aprile

In un settore ad alto contenuto tecnologico come quello della sicurezza elettronica, la **funzione di vendita**, seppur riconosciuta come indispensabile, è però considerata da sempre come secondaria a quella tecnica. I risultati sono purtroppo ben visibili, con **l'Utenza finale che spesso privilegia proposte di aziende molto meno valide, con contenuto tecnico assai inferiore e addirittura economicamente penalizzanti, ma presentate con abilità da scaltri venditori ben preparati.**

Anzi, paradossalmente, si dice spesso che i venditori meno sanno... e più vendono!

A questa affermazione noi obiettiamo: **ma quanto venderebbe un funzionario invece ben preparato tecnicamente e, soprattutto, commercialmente, in grado di far comprendere ed accettare le sue proposte ai clienti?**

Scopo del corso è dunque di riportare il ruolo della vendita nel suo contesto naturale, di insegnarne le tecniche, le metodiche ed i processi logici da attuare, affrontando la trattativa in maniera scientifica ma, soprattutto, spiegando ed applicando immediatamente i corretti comportamenti da tenere in ogni singolo momento dell'incontro, da poter attuare già il giorno dopo.

La tematica riguarda tutta la funzione della vendita, ed in particolare:

- **Approccio telefonico, come fare, cosa dire, cosa non dire al telefono**
- **Primo contatto, presentazione personale, presentazione aziendale e motivi di eccellenza e preferenza della propria azienda**
- **Gestione efficace del colloquio e creazione del rapporto empatico col cliente**
- **Gestione efficace delle obiezioni, analisi degli errori e modalità corrette di risposta e riproposizione**
- **Presentazione vincente dell'offerta e del prezzo**
- **Conclusione, acquisizione dell'ordine e pagamenti**

Particolare attenzione verrà destinata alla gestione efficace dei reclami, fattore di estrema difficoltà per chiunque, ed alla presentazione pubblica, le cui regole di comportamento, quasi sempre ignorate, originano risultati deludenti a fronte di investimenti solitamente consistenti.

Per sviluppare questo percorso si è fatto quindi ricorso non solo a tutto quanto viene tipicamente raccolto nelle tecnologie di vendita, ma anche alle più **moderne neuroscienze**, per rendere più incisivo il processo di apprendimento e mostrare tutti gli elementi scientifici del rapporto venditore-cliente, sviluppato sia in maniera empatico-emotiva che sotto il profilo logico-scientifico.

L'obiettivo finale sarà quindi di avere da subito dei professionisti capaci di cogliere esattamente le necessità del cliente, svilupparne un'offerta compiuta e giustamente remunerativa per l'azienda, quindi saperla presentare nella maniera più efficace per l'ottenimento dell'ordine senza immotivati e drammatici sacrifici di prezzo.

Scheda del Corso di Vendita di Sistemi di Sicurezza - Professional Base del 6 e 12 aprile 2018:

- docente **Maurizio Callegari | Formatore – Consulente**
- durata **16 ore (8 + 8 ore)**
- sede del Corso **Camplus Turro | Via Stamira d'Ancona, 25 (MM1 Turro)**
- organizzatore **securindex formazione by essecome editore | Rilascio di **Attestato di Partecipazione****
- costo **euro 500 iva compresa (euro 409,83 + iva)**
Sconto del 10% ai possessori dell'Attestato di Partecipazione ad altri corsi organizzati da securindex formazione

[Scarica la scheda d'iscrizione cliccando qui](#)

Per informazioni scrivere a: segreteria@securindex.com