

## PROGRAMMA VENDITE RECESSION PROOF

Finalmente un corso pratico che migliora le abilità della forza vendite!



Il programma si sviluppa in **due sezioni**, un **Corso Vendite** e un **affiancamento operativo** alla forza vendite.

La **prima sezione** consiste in **sei giornate in aula Mind Business School (MBS)** dove si affrontano la teoria e le esercitazioni che caratterizzano i venditori Top che non risentono della crisi economica.

La **seconda sezione** invece si svolgerà **"sul campo"**, dove il formatore affiancherà per **due intere giornate** la forza vendite durante le trattative commerciali dell'azienda cliente, in modo da ottenere **da subito risultati concreti** per l'Azienda.

**I principali benefici** che il Corso Vendite Recession Proof<sup>(\*)</sup> è in grado di produrre:

1. Ottenere da subito **risultati concreti** nella forza vendite.
2. Mantenere **elevata** la propria **motivazione** in qualsiasi circostanza di mercato: l'insieme di convinzioni dei campioni della vendita.
3. **Esaltare** l'atteggiamento di quel 20% di venditori che fa l'80% delle vendite.
4. **Isolare** alcune **idee erronee** presenti nella maggior parte dei venditori che portano a risultati mediocri.
5. **Migliorare del 30%** la propria percentuale di **chiusura** in fase di trattativa con nuovi clienti.
6. Come far sì che sia il **cliente a chiederci l'ordine**.
7. "La logica fa pensare, le **emozioni** fanno **agire**": come usare questa massima dell'esperto Zig Ziglar per ottenere alti volumi di vendita.
8. Comprendere i **segnali** di **chiusura**: quando il cliente ha deciso di acquistare.
9. Come una giusta politica nei confronti della clientela può accrescere notevolmente i nostri referral. Come rendere i propri **clienti** degli **alleati**.
10. Contare sull'**affiancamento** dei nostri formatori direttamente **in fase di vendita**.

*(\*) Recession Proof: a prova di recessione*

Dal momento che si tratta di un programma costituito da **esercitazioni pratiche** che devono produrre reali ed **effettivi miglioramenti** nella forza vendite, i tempi possono variare e sono molto soggettivi.

Sono otto giorni per affrontare l'attuale scenario economico con dipartimento commerciale che riesce a vendere di più, aumentando il fatturato aziendale!

Per maggiori **informazioni** siamo sempre a Vostra disposizione  
al numero **051 6352811**