



## **Le vendite complesse "EDIZIONE CRISI"**

La prima giornata di corso è dedicata alle tecniche di profilazione dei mercati e dei clienti con particolare riferimento alla ricerca di nuovi interlocutori. La seconda giornata è dedicata allo studio di tecniche di gestione delle trattative, dalla *pipeline* alla negoziazione. Le metodologie illustrate possono essere utilizzate sia per il proprio parco clienti e/o trattative che per l'intero parco clienti e/o trattative dell'azienda, rendendo questo corso particolarmente utile per qualsivoglia tipo di expertise commerciale. In entrambe le giornate si eseguiranno esercitazioni pratiche sulle metodologie adottate.

### **Principali argomenti**

- Analisi e profilazione dei mercati e dei clienti.
- Analisi comportamentale dei mercati e delle aziende nei momenti di crisi
- Illustrazione e applicazione pratica di metodologie di profilazione ed analisi dei mercati, dei clienti e dei prodotti.
- Applicazione delle metodologie di gestione e analisi delle trattative al portafoglio clienti ed ai team di vendita.

### **Obiettivo del corso**

Riconoscere, anticipare e guidare i cambiamenti di oggi e di domani sui mercati, e presso i clienti, attraverso l'applicazione di metodologie innovative. Il nostro cliente cambia, il nostro mercato cambia e soprattutto, il mondo del lavoro cambia, la nostra professionalità deve cambiare rimanendo al passo con i tempi.

### **A chi è rivolto**

Professionisti della vendita B2B con esperienze professionali di vario livello e provenienti da qualsivoglia mercato di riferimento. Account Manager, Sales Manager, Sales Supervisor, Product Managers, Market Developers, Marketing Specialist, Strategic Planners, Sales Directors, Business Consultants e Imprenditori che vogliono acquisire nuovi strumenti di analisi, previsione e gestione commerciale dei mercati, dei clienti e dei prospect.

### **Durata**

2 giorni