

OSM *Value*

Per noi la
tua impresa
è un valore



VENDERE DI PIÙ

MBS 23 e 24 Giugno

Officine Baronali

Via Villa Rosato - PALERMO



Strumenti per Vendere di più

DOMANDE? ...

- Quali sono gli strumenti che oggi utilizzi per vendere di più nella tua azienda?
- In pratica, come fai a governare le vendite nella tua azienda?
- Dipende dalle tue azioni o dalla bontà che i clienti hanno nel voler comprare da te?

Ci troviamo in un periodo storico che ci pone di fronte grandi sfide

- A) Sovrabbondanza di aziende simili con prodotti e servizi simili ad un prezzo simile
- B) Il consumatore è informato grazie ad internet, i forum, i confronti facili ...
- C) Come fai a differenziarti, rispetto ai tuoi competitor?

Nasce l'economia intangibile ...

AGGIORNARSI

- DA QUANTO TEMPO E' CHE NON AGGIORNI LE TUE COMPETENZE SULLA VENDITA?
- QUANDO HAI LETTO L'ULTIMO LIBRO SULLE VENDITE?
- QUALE SISTEMA UTILIZZI PER CORREGGERE I TUOI VENDITORI O TE STESSO NEL MONDO DELLE VENDITE?

Esercizio

- **Scrivi:**
- **Per quale motivo un potenziale cliente dovrebbe scegliere i prodotti / servizi offerti dalla Tua azienda?**
- **Cosa posso fare IO affinché il cliente non senta il bisogno di rivolgersi ad una azienda concorrente?**
- **Cosa posso fare IO per aumentare la percezione della qualità del servizio che offriamo al cliente?**

Definizione di Vendita

**INFLUENZARE
L'ATTEGGIAMENTO
CHE IL CLIENTE
HA VERSO
L'ACQUISTO**

Accendere la volontà di far comprare

- Ogni cliente ha un'esigenza a livello dormiente e non sempre vuole comprare
- L'esigenza viene accesa da qualcuno che dimostra vero interesse per lui come persona
- Ognuno di noi deve fare qualcosa di straordinario soprattutto nei rapporti con gli altri.

Sforzo

Approccio

Indagine

Stimolazione

Presentazione soluzione

Risoluzione
obiezioni

Chiusura

**LA PIRAMIDE
ROVESCIATA**



Cosa compra il cliente

- Nella vendita di servizi/prodotti il cliente compra 5 cose secondo un ordine ben preciso:
- **IL VENDITORE**
- **L'AZIENDA**
- **IL PRODOTTO/SERVIZIO**
- **IL PREZZO**
- **QUANDO FARLO**

Riepilogando

- Aggiornati con dei libri sulla vendita
- Confrontati con chi sta vendendo di più e chiedi come sta facendo
- Utilizza un sistema che ti aiuti a correggere i venditori ed auto correggerti.
- Intervieni misurando il numero dei sotto prodotti che ti portano alla vendita.

CONCLUDENDO

- La tecnica di vendita più micidiale è L'INTERESSE verso il cliente ed avere un grande Sogno che l'imprenditore è in grado di far sposare ai suoi venditori

*In bocca al lupo a tutti voi per
le eccezionali vendite che
meritate*