

BUSINESS™
FORMULA

da Professionista a Professionista
l'esperienza che arricchisce

Vendere Valore

Master Class

**DALLA POLITICA
DEL PREZZO ALLA
LOGICA DELLA
DIFFERENZA**

"**Vendere Valore**" è una
Master Class di una
giornata intera in aula,
guidata da **Loris
Comisso** e con la
partecipazione
straordinaria del
Professor **Paolo Pagni**,
consulente alla vendita di
importanti gruppi
aziendali
italiani ed esteri



LA COMPETITIVITÀ È UN'OPPORTUNITÀ

Oggi la concorrenza è davvero spietata, anche perché lo sviluppo del web ha moltiplicato offerte e opportunità rendendo il mercato complesso. Servono strategie efficaci, punti di riferimento chiari, tattiche precise. Se si vuole avere successo non si può improvvisare e non si può essere impreparati.

Chi interpreta il ruolo di vendita, in tutte le sue declinazioni, deve imparare a valorizzare il proprio ruolo per mezzo della ricerca dell'eccellenza nella gestione delle risorse a disposizione. Partendo dall'importanza del trasferire soprattutto il proprio valore di professionista e completando il proprio personale sviluppo di ruolo con un processo di vendita attualizzato e pragmatico per il contesto attuale. Restare al passo coi tempi.

Lo sanno bene agenti di commercio, sales manager, consulenti alla vendita, rappresentanti, responsabili e direttori commerciali di aziende grandi e piccole. Nessun, dotato di intelligenza, vuole diventare il leader di mercato del prezzo più basso. Una prigionia fatta di numeri e quantità per vedere risultati solo accettabili.



Le QUALITA'

Comunicazione, leadership, presa di decisioni, gestione priorità, relazioni interpersonali, la motivazione, il training, il budgeting, la remunerazione del venditori, creazione di una cultura della vendita, gestione operativa della rete, processo e profili on line del venditore sono i cardini dei contenuti.

Perché un numero ridotto di venditori in ciascun settore riscuote un successo straordinario, mentre tanti altri ottengono risultati mediocri?

E soprattutto:

Perché un cliente dovrebbe comprare da te?



Stimolare i Clienti

E' il punto di partenza di qualunque business vincente. Il driver commerciale per stimolare i nostri clienti a sceglierci, perché altrimenti, a parità di condizioni, vince sempre il prezzo più basso. Questo accade quando un prodotto o servizio non sono davvero unici e diversi fornitori possono offrire una soluzione simile.

La risposta a questo "Perché..", la "Reason Why", deve essere subito comprensibile e deve essere comunicata sempre.

Chi si occupa in azienda della funzione di vendita, ha un'adeguata conoscenza di come funziona il prodotto o il servizio.

Ma, spesso, lascia fuori "Perché" il nostro cliente dovrebbe avere un interesse per ciò che stiamo proponendo.

L'essere umano percepisce il valore come una differenza tra uno stato iniziale e uno stato successivo.

Quello che propongo che differenza fa nella vita del mio cliente?



La Sfida

Oggi i commerciali professionisti, i venditori autorevoli, sono coloro che sanno “Vendere Valore”, in contrasto con la vendita basata solo sul prezzo. Il risultato, che ottengono, è chiudere affari con margini più elevati, godere di cicli di vendita più lunghi, conquistare una percentuale maggiore di vendite complementari e accrescere i propri spazi sul mercato.

Una trattativa focalizzata solo sul prodotto o servizio ha come unico sbocco argomentare sul prezzo e concedere sconti crescenti, ripetuti nel tempo, per mantenere o conquistare i clienti.

Quale è il tuo elemento differenziante?

È un qualcosa che ti distingue dalla concorrenza e che attira il tuo cliente target.



Più precisamente, nel processo di comunicazione commerciale, la differenza tra il mondo del cliente SENZA la soluzione proposta e la situazione CON la nostra soluzione. La formula vincente è:

Differenza = Valore

La differenza che fa per lui, tra lo STATO PRESENTE e lo STATO FUTURO, indica dove il nostro cliente percepisce VALORE. La chiave nel processo di vendita è saper massimizzare il valore percepito. Perché se il valore percepito è superiore al valore pagato, il prezzo risulta relativo.

Una Master Class pratica, ricca di informazioni utili per i principianti e per i più esperti, con lo scopo di dare risposta alle seguenti domande:

- *Come aumentare la tua percentuale di chiusure?*
- *Come chiudere le vendite prima?*
- *Come aumentare i margini?*
- *Come espandere le opportunità esistenti?*



Con la partecipazione Straordinaria di: **PAOLO PUGNI**

Che cosa rende un cv interessante? Sapere che i miei studi hanno spaziato dal liceo classico alla laurea in chimica industriale? O piuttosto che dopo esperienze nel settore tecnico, nella vendita e nel marketing ho intrapreso la carriera di consulente? Sapere che ho lavorato con multinazionali o che padroneggio inglese e francese? Può interessare se vi parlo delle mie esperienze nella formazione manageriale o invece interessa di più conoscere la mia professionalità nella vendita internazionale, di come aiuto le PMI a vendere all'estero avendo successo? Vi interessa sapere che ho pubblicato diversi libri?

Che affidabilità posso assicurare dicendo che conosco l'approccio TOC per risolvere i problemi aziendali? Conoscere i miei blog nei quali condivido la mia esperienza nella vendita e nell'export è un fattore di credibilità? Che cosa ancora può esservi utile per fare sì che vi fidiate di me? Che cosa dirvi di più se non visitare il mio sito personale paolopugni.it o il mio profilo LinkedIn?

Alla fine non sono così speciale: aiuto le aziende ad incrementare le vendite, aprire canali di vendita all'estero, aumentare l'efficacia della forza commerciale; molti modi per ottenere maggiori profitti. Questi sono risultati che ho contribuito ad ottenere. Vi interessano?



Il docente:

LORIS COMISSO

Titolare di Business Formula e Docente in Comunicazione & Leadership dal 1998.

Percorso Leader e General Management alla SDA Bocconi di Milano, Master PNL e Leadership Sistemica.

Fondatore del Business Talk per la Classe Dirigente delle Aziende. Autore dei libri Best Seller "Condurre un'Impresa" e "Protagonista dei Tuoi Risultati"

**PER INFORMAZIONI E CONDIZIONI SPECIALI
CONTATTACI SUBITO AI SEGUENTI RECAPITI**

Email: eventi@loriscomisso.it

Web: www.loriscomisso.it

Phone: **+39 331 8255467**



Cosa imparerai:

- La Catena del Valore
- I processi decisionali del cliente
- Il processo di vendita relazionale
- I performance driver della vendita
- I 6 principi di persuasione
- Strategie pratiche di negoziazione
- La gestione dei successi e degli insuccessi
- La responsabilità: rispondere personalmente dei risultati promessi al cliente
- L'integrazione della vendita on line
- La competitività: affrontare la concorrenza senza lasciarsi intimidire con strumenti pratici
- Lo storytelling: forgiare relazioni profonde presentando una storia in cui il cliente è l'eroe e il venditore è la sua guida
- La diagnosi: individuare i problemi e le esigenze reali di una persona



**La Location:
Fossa Mala**

Via Bassi, 81, 33080 Fiume Veneto PN





Bonus Compresi:

- Webinar Follow up Q&A con accesso solo su Invito Personalizzato
- Coaching Individuale in Streaming di 30'
- Colazione d'Affari;
- Business Lunch;
- Borsa Studio per Gruppi; più si è, meno costa.
- Manager in Rosa; sconto extra per le donne
- Rischio Zero; il tuo credito è in cassaforte
- Numero Chiuso; Numero Massimo Partecipanti: 40.
- Sicurezza Garantita;
- Simulazioni Personalizzate e Apprendimento Esperienziale;
- Report Master Class;
- Materiali formativi (Block Notes e Penna)
- Badge Personalizzato
- Video Integrale Master Class;
- Attestato di Partecipazione;
- Live Streaming;
- Web Office; Area Riservata e privata on line per 6 mesi

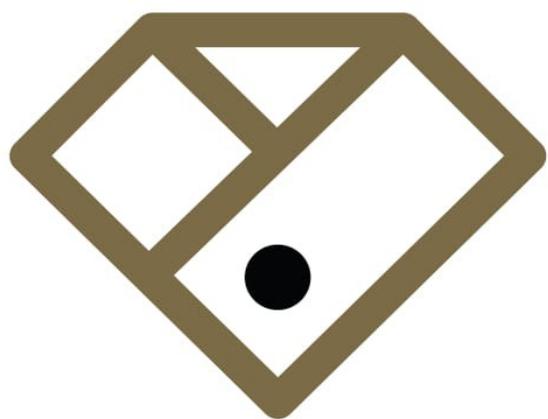
S P O N S O R

Main Sponsor



iopgroup

Immagina, crea, evolvi



BUSINESS™ FORMULA

da Professionista a Professionista
l'esperienza che arricchisce

Email: **eventi@loriscomisso.it**

Web: **www.loriscomisso.it**

Phone: **+39 331 8255467**