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 Pugni,** 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 prigione fatta di numeri e quantità per vedere risultati solo accettabili.

Come smettere di fare sconti e concessioni e aumentare l'efficacia nella chiusura dei contratti?

Semplice, basta dare valore al cliente ogni volta che si entra in contatto con lui!

Cosa è vendere valore

La Master Class **"Vendere Valore"** spiega come sia possibile applicare una **comunicazione autentica** e onesta in una relazione con i clienti, nel contesto di un processo di vendita. Le conversazioni di vendita sono infatti **occasioni per costruire una relazione** solida e di fiducia che conduca ad uno scambio di valore e a far emergere il proprio valore di mercato.

Se prima della pandemia la fiducia era un fattore preferenziale, la crisi indotta dal coronavirus ci ha fatto riscoprire il suo **reale valore**.

Fidarsi vuol dire mettersi nelle mani di un altro, cedere il controllo. Diventa un ponte tra le persone, fondamenta sulle quali costruire una **relazione viva, vivace e stabile.**

Come creare valore per il cliente?

Come adottare uno stile di comunicazione che esprima valore?

Chi si approccia alla fase di vendita, al di là del ruolo che ricopre in azienda, non deve sprecare il bene più prezioso: **il tempo**.

Diventare un venditore vincente

Il **modello Vendere Valore** si basa su un assunto chiave: se si vuole **guadagnare di più** si deve far guadagnare il cliente ancora di più. Se si vuole aumentare il proprio valore e quello della propria impresa, bisogna fare in modo che ciò che si vende al cliente sia una soluzione così potente che lo aiuti ad aumentare il valore della sua impresa. Per arrivare a questo risultato la stessa comunicazione, il modo con cui si dialoga con il cliente deve dare valore, fin dal primo istante.

Prima è necessario convincersi del senso e della bontà di **Vendere Valore** e non cose o servizi, poi ci si concentrerà sul tema della **relazione**. Che cosa è e come costruirla attraverso la comunicazione.

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?

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?

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 ipropri 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

Come aumentare la tua percentuale di chiusure?
Come chiudere le vendite prima?
Come aumentare i margini?
Come espandere le opportunità commerciali 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 si 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, Leadership & Change Management alla Sole24Ore Business School, Master PNL e Leadership Sistemica.

Fondatore del Business Talk per la Classe Dirigente delle Aziende. Autore dei libri Best Seller "Cambiare si Può", "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:

- Analisi di contesto: le 5 forze di Porter
- Costruire il Customer Journey
- Cosa è e cosa non è il prezzo
- L'altro valore del prezzo
- Come nasce il valore
- La Unique Selling Proposition e come identificarla
- Aumentare il prezzo
- Comunicare aumento di prezzo
- Reframing
- Leading o Prospecting
- Pianificare la chiusura di una vendita di valore, gli step
- I 6 principi di persuasione in pillole
- Lo storytelling: forgiare relazioni profonde presentando una storia in cui il cliente è l'eroe e il venditore la sua guida.
- The Golden Circle
- Metodo **"Vendere Valore"** con Paolo Pugni

Il Programma:

- Dalle ore 09.30 Registrazione Partecipanti
- Dalle ore 10.00 alle 11.30 1^ parte Master Class
- Dalle ore 11.30 alle 11.45 Coffee Break
- Dalle ore 11.45 alle ore 13.15 2^ parte Master Class
- Dalle ore 13.15 alle ore 14.20 Business Lunch
- Dalle ore 14.30 alle ore 16.30 3^ parte Master Class
- Dalle ore 16.30 alle ore 16.45 Coffee Break
- Dalle ore 16.45 alle ore 18.15 4^ parte con ospite
- Dalle ore 18.15 alle ore 18.30 Conclusioni e saluti

PER INFORMAZIONI E CONDIZIONI SPECIALI CONTATTACI SUBITO AI SEGUENTI RECAPITI

Email: **eventi@loriscomisso.**it
Web: **www.loriscomisso.it**
Phone: **+39 331 8255467**

La Location:

Villa Dora

Piazza Plebiscito, 2

33058 San Giorgio di Nogaro (UD)

Bonus Compresi:

- Webinar Follow up Q&A con accesso solo su Invito Personalizzato; il 12/07/2022 alle ore 18.30
- 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)
- Video Integrale Master Class;
- Web Academy; Area Riservata e privata on line per 3 mesi

BUSINESS FORMULA™

da Professionista a Professionista
l'esperienza che arricchisce

Email: **eventi@loriscomisso.it**
Web: **www.loriscomisso.it**
Phone: **+39 331 8255467**