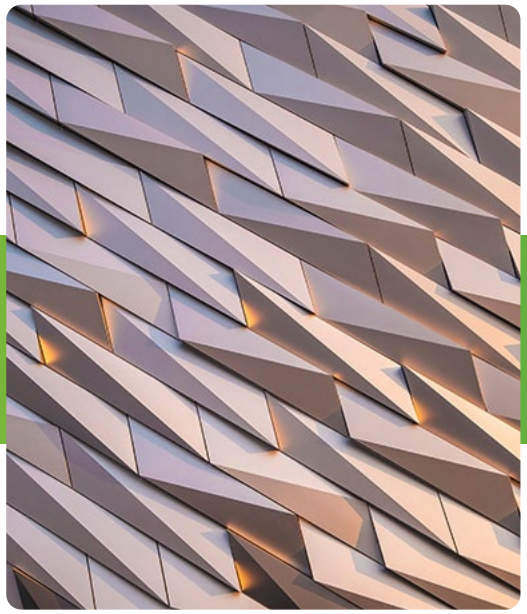
www.visionmind.it - info@visionmind.it



Sales Excellence

Come sviluppare comportamenti di vendita realmente produttivi



È un Workshop che, in maniera estremamente attiva utilizzando il metodo TalkActive®, coinvolge tutti i professionisti della vendita, a qualsiasi livello, fornendo loro l'opportunità di risolvere in maniera strutturata le problematiche legate alla gestione del cliente: dall'approccio alla fidelizzazione.

La sessione si propone innanzi tutto di individuare le specifiche soluzioni legate al contesto, alla persona, alla tipologia di business, per poi poter fornire in maniera collettiva, ma guidata, risposte concrete e circostanziate che possano essere trasformate in azione immediatamente.

Chi siamo

Accompagnare persone e organizzazioni nel cambiamento: questo è ciò che amiamo fare, andando oltre le rigide distinzioni tra formazione e consulenza.

Partiamo dallo sviluppo dell'individuo e della sua eccellenza nel cuore dell'azienda, per sostenerne i processi evolutivi.

La nostra forza è il connubio tra la grande esperienza del team e la capacità di proporre contenuti all'avanguardia di un'offerta internazionale, avvalendoci di un pool di professionisti specializzati in diversi settori.

segue

Perché

Un'organizzazione può continuare a esistere nella misura in cui riesce a trarre profitto dai propri beni e/o servizi.

In quale modo il Dipartimento commerciale può contribuire a questo risultato?

Come possiamo migliorare la capacità della forza vendita di utilizzare gli strumenti a sua disposizione, fronteggiando sfide sempre nuove e dai contorni poco definiti?

Sales Excellence ha l'obiettivo di riorganizzare e orientare in maniera più efficiente ed efficace tutte le competenze commerciali apprese in aula o sul campo, adattandole al contesto odierno.

Cosa

È un Workshop che coinvolge attivamente tutti i professionisti della vendita, a qualsiasi livello, guidandoli nella soluzione delle problematiche legate alla gestione del cliente: dall'approccio alla fidelizzazione.

La sessione parte dall'individuazione delle specifiche problematiche legate al contesto, alla persona, alla tipologia di business... per poi fornire in maniera collettiva, ma guidata, risposte concrete e circostanziate, che possano essere trasformate in azione immediatamente.

Come

Workshop facilitato, modulare, estremamente interattivo, grazie anche alla innovativa metodologia TalkActive® che porta i partecipanti a essere protagonisti della sessione stessa.

La struttura si divide in tre grandi aree:

1. ANALISI
   Il facilitatore, che avrà sempre un solido background aziendale in Direzioni Vendite e Commerciali, evidenzierà in maniera sistematica le aree critiche nel processo di vendita attraverso una serie di domande strutturate e stringenti che tengono conto sia degli aspetti soggetti-vi-emotivi che di quelli oggettivi di contesto.
2. BENCHMARK
   Il gruppo propone, in maniera guidata, una condivisione delle best practice aziendali e di mercato per individuare la risposta migliore a ogni area individuata.
3. AZIONE
   I partecipanti preparano un piano di azione tempificato e con KPI misurabili rispetto alla loro specifica situazione e alla loro specifica area di necessità.

Il workshop è interamente personalizzabile, sia nella struttura che nei contenuti (es. tipologie specifiche di business o diversi livelli di maturità della forza vendita) e viene costruito a sei mani con la Direzione Commerciale/Vendite e la struttura HR.

Può essere preceduto, inoltre, da test o assessment per la valutazione del potenziale o della performance sul tema Sales.

Risultati

- Individuazione delle aree specifiche di miglioramento rispetto al processo di vendita.
- Identificazione delle soluzioni realmente percorribili nello specifico contesto aziendale e di mercato e dalle persone coinvolte.
- Costruzione di un piano di azione molto operativo, tempificato e misurabile direttamente durante la sessione.
- Valorizzazione di attività di formazione e sviluppo svolte in precedenza.

PER SAPERNE DI PIÙ

vai al sito visionmind
info@visionmind.it