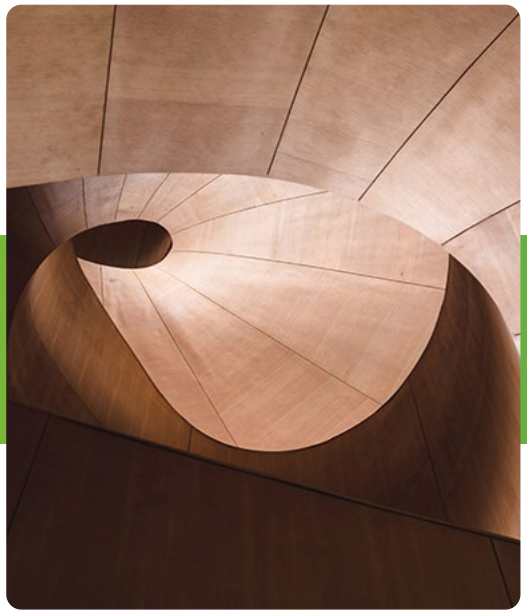
www.visionmind.it - info@visionmind.it



OFFERTA FORMATIVA > SALES

Sales NegotiActor®

Condurre con successo ogni tipo di negoziazione



Rispetto ad approcci che propongono risposte preconfezionate, in questo caso si parte dalle soluzioni che nascono direttamente dai partecipanti: viene così garantita l'applicazione sul campo. Estremamente pragmatico, è dedicato a commerciali che vogliano approfondire le tematiche della negoziazione.

Attraverso il continuo confronto, le fasi della negoziazione vengono analizzate insieme per individuare i migliori approcci e soluzioni per lo specifico mercato e la specifica situazione, per giungere alla definizione di uno piano d'azione davvero personalizzato.

mindful amazing powerful process

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

Dalle situazioni più complesse come rinegoziazioni di prezzi e condizioni, aumento di prezzi e tariffe, mercati ad elevata concorrenza, a quelle più di routine, la negoziazione è un pilastro dell'attività di ogni commerciale.

Sales Negotiactor® ha l'obiettivo di guidare il team commerciale attraverso i diversi passaggi del processo di negoziazione per acquisire strumenti e comportamenti utili a condurre negoziazioni di ogni tipo.

Cosa

Estremamente pragmatico, è dedicato a commerciali che vogliano approfondire le tematiche della negoziazione. Attraverso il continuo confronto, le fasi della negoziazione vengono analizzate insieme per individuare i migliori approcci e soluzioni per lo specifico mercato e la specifica situazione. Non si tratta quindi di risposte preconfezionate ma di soluzioni che nascono direttamente dai partecipanti: in questo modo viene garantita l'applicazione sul campo.

Come

Un workshop di durata modulabile, in cui, con lo strumento Mapp® e la guida di un facilitatore esperto del settore commerciale, si uniscono teoria e pratica in un percorso altamente personalizzato.

Il workshop diventa così un momento di coaching di gruppo dall'elevato livello di interazione. I costanti feedback e lo scambio di idee tra i partecipanti offrono l'opportunità di implementare un piano d'azione personale e di team condiviso e concreto, che si adatta alle esigenze di ciascun partecipante. Per la particolarità dell'approccio può essere tarato sul livello di competenze dei partecipanti coinvolti, con focus su aspetti diversi del processo negoziale.

Risultati

- Condivisione di linguaggi, strumenti e logica nell'approccio alla negoziazione commerciale per una vera armonizzazione del team e un miglioramento professionale di tutti.
- Costruzione di un piano d'azione individuale e di team condiviso e concreto.
- Sviluppo di un nuovo approccio collaborativo alla negoziazione.

APPROFONDIMENTO

Il caso Medtronic - intervista a Alessandra Sama, Head of HR, Medtronic Italia

PER SAPERNE DI PIÙ

vai al sito visionmind

info@visionmind.it

ABLE® - d60.it