



TECNICHE DI VENDITA IN SHOW ROOM

*COSTRUIRE TRAMITE ESERCITAZIONI PRATICHE
IL PROPRIO METODO DI VENDITA*

PROSSIME DATE

Milano, 6 Giugno 2019

RELATORI:

Dott. Eliano Cominetti
Dott. Leonardo Ambrosi



PRESENTAZIONE

Solitamente nella sostituzione delle finestre si cerca di ripristinarne il corretto funzionamento ma **gli elementi che possiamo giocare nella trattativa sono in realtà molti di più.**

Le nuove finestre infatti posso offrire un risparmio energetico tale da consentire il totale recupero del denaro speso, aumentare la sicurezza contro i ladri, migliorare l'isolamento acustico, controllare il surriscaldamento, offrire sistemi più semplici ed efficaci per il ricambio d'aria, modulare la luce ed il surriscaldamento con sistemi schermanti mobili. Più in generale il nuovo serramento può aumentare il comfort e permettere di vivere meglio nella propria casa.

Poiché i clienti e le loro storie sono tutte diverse, non esiste un unico modello per concludere in modo veloce ed efficace la vendita ma possiamo individuare tre schemi generali:

1. **La vendita emozionale** che si basa sull'empatia, sul feeling e sulla fiducia istintiva tra il venditore e l'acquirente: è la più immediata ma dipende sostanzialmente dal carattere e dall'abilità del venditore e non si può insegnare.
2. **La vendita tecnica:** si basa su alcune caratteristiche in termini di approccio economico (prezzo e sconto) o di prodotto (vantaggi competitivi) che destano un interesse generico presso tutti gli acquirenti. È un sistema che si può insegnare e sul quale si basa il corso "Vendere Finestre 1".
3. **La vendita con metodo:** è il tipo di approccio che tutti i venditori possono imparare e che sta alla base delle vendite migliori. Si divide la trattativa in due parti.
1° parte: capire i reali bisogni del cliente con una serie di precisa di domande evocative che

"mettono a nudo le cose che gli interessano". Le logiche con cui fare le domande vanno studiate nel dettaglio perché diventano un metodo per conoscere dettagliatamente il singolo cliente.

2° parte: argomentare le caratteristiche tecniche del proprio serramento in termini di soddisfacimento dei bisogni individuati. Solo in questo modo possiamo proporre un serramento "su misura" e solo in questo modo possiamo uscire dal problema del prezzo.

Per aiutarvi ad apprendere questo metodo, abbiamo coinvolto il **dott. Eliano Cominetti** per l'elaborazione di un percorso tecnico/commerciale specificatamente studiato per i venditori di serramenti **con un forte grado di operatività immediata. Il corso prevede due laboratori pratici:**

- Nel primo i partecipanti, riuniti in piccoli gruppo, dovranno sviluppare la loro strategia sulla base delle informazioni ricevute e poi presentarle al resto dell'aula.
- Nel secondo laboratorio i partecipanti faranno delle vere e proprie simulazioni di vendita durante le quali collauderanno le strategie elaborate e miglioreranno le proprie tecniche e con l'aiuto dei docenti.

Questo è un corso in cui ciascuno può realmente mettersi in gioco, elaborare una propria strategia di vendita e verificarla immediatamente con la supervisione degli esperti.

PROGRAMMA

Il corso dura dalle ore 09.00 alle ore 17.45 e sviluppa i seguenti argomenti:

1° PARTE: Comprendere le motivazioni dietro alla decisione d'acquisto: cos'è un problema? Come si può utilizzarlo nella vendita?

2° PARTE Trasformare le prestazioni in emozioni e desideri, ovvero costruire l'Argomentario di vendita: gli elementi tecnici del serramento, le vetrate, le chiusure, le guarnizioni, il materiale di costruzione (legno, alluminio, Pvc) le schermature

3° PARTE: LABORATORIO PRATICO
la costruzione del proprio Argomentario di vendita: le implicazioni derivanti dalla caratteristica tecnica

4° PARTE Le logiche evocative per capire i desideri del cliente: Elaborare una serie di domande evocative per capire con precisione le esigenze – **I bisogni inespressi e il bisogno palese espresso**

5° PARTE: LABORATORIO PRATICO
come usare il metodo delle logiche evocative e l'Argomentario di vendita

CONCLUSIONE DEI LAVORI

OBIETTIVO

Dopo lo sviluppo dell'Argomentario insieme all'insegnante la teoria lascia spazio alla pratica. In questo modo già il giorno successivo riuscirai ad essere molto più incisivo ed aumentare i risultati commerciali.

TITOLO CONSEGUITO

"Esperto nell'utilizzo della showroom per la vendita delle finestre".

TARGET

Specifico per venditori di finestre che vogliono apprendere nuove tecniche di vendita o confrontare il proprio metodo con uno alternativo.

RELATORI

Leonardo Ambrosi laureato in Management alla università commerciale Bocconi, specializzato in Germania in Automotive Management per la gestione delle grandi rete di vendita è titolare di WinMarketing e direttore dell'Accademia di formazione per serramentisti Ambrosi Partner. Ha declinato la sua formazione internazionale nel settore specifico del serramento per trasformare gli aspetti tecnici in argomentazioni di vendita. Eliano Cominetti è soprattutto un grande consulente e formatore comportamentale di venditori. Specialista nelle esercitazioni d'aula riesce a insegnare la vendita con metodo ed a seguire gli studenti nelle simulazioni. La sua abilità è quella di aiutare ciascuno a sviluppare il proprio metodo di vendita.

NB! Per partecipare al convegno è necessario fare l'iscrizione utilizzando il modulo riportato nella pagina seguente ed allegare la ricevuta di versamento.

Per ulteriori informazioni sulle **date**, i **luoghi** e la **prenotazione** dei corsi vai sul sito **www.ambrosipartner.com** nella sezione corsi oppure scannerizza il QR code qui di fianco.



