

## P.S.S. (Professional Selling Skills): percorso avanzato di vendita creativa



### premessa

---

*"Alla gente non piace farsi affibbiare qualcosa, ma adora comprare"*

Oggi, con lo sviluppo tecnico, la globalizzazione, la crisi di domanda, **ci si è trovati in molti a vendere e un po' in meno a comprare.**

La conseguenza è ineluttabile: fino a ieri i venditori di qualunque livello qualitativo potevano andar bene, ma **oggi sono indispensabili venditori professionisti, tecnici di alta specializzazione, venditori creativi**, perché è necessario:

- ✓ vendere ciò che non è richiesto;
- ✓ vendere tutto ciò che si produce;
- ✓ vendere l'utilità di un bene o di un servizio;
- ✓ creare nuovi bisogni e, in certi casi, nuovi mercati.

### contenuti

---

#### La strategia negoziale

La strategia PUSH e la strategia PULL. Obiettivo: il controllo della trattativa.

#### Le fasi iniziali della strategia negoziale (fase "pull")

##### NUOVA CONOSCENZA

- La preparazione al contatto.
- Perché devo darti retta?
- Regola 1: il controllo della trattativa.
- La logica (e l'illogicità) delle motivazioni d'acquisto.
- Perché è necessario far "star male" il cliente.
- Scavare e tormentare.
- Gli strumenti della maieutica. La Ristrutturazione.
- Non sprechiamo ciò che ci viene detto ...
- Mettiamo in fila quello che abbiamo scoperto.

##### VECCHIA CONOSCENZA

- Il ri-contatto. Vecchia conoscenza gradita o sgradita?
- Conosciamo davvero il cliente? Ci sono novità?

#### Le fasi intermedie della strategia negoziale (fase dimostrativa)

- Cosa dobbiamo dimostrare?
- Il metodo CVB.

#### Le fasi finali della strategia negoziale (fase "push")

- Adesso si fa sul serio ...
- E se il cliente non ci sta?
- Per fortuna che c'è il prezzo!
- È tempo di chiudere.
- Ok, fatto. E dopo?

### elementi organizzativi

---

- Il modulo ha una **durata media di 16 ore** ma può essere integrato con ulteriori argomenti in relazione alle necessità ed agli obiettivi aziendali.
- Nell'ambito delle attività didattiche, sono previste numerose esercitazioni interattive e simulazioni personalizzate.