

## Corso - Kurs

### 4/1620 - LEAN SELLING

## Ente organizzatore – Organisator

**CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano**

*Riservato alle aziende associate ad Assoimprenditori Alto Adige*

*Referente corso: Elisabetta Bartocci ([e.bartocci@assoimprenditori.bz.it](mailto:e.bartocci@assoimprenditori.bz.it))*

## Destinatari – Zielgruppe

Il corso è riservato a tutte le risorse aziendali che svolgono attività di vendita : commerciali, inside seller, venditori, area manager, direzione vendita e commerciale

## Prerequisiti – Voraussetzungen

Attività di vendita condotta direttamente nella propria pratica operativa.

**Green Pass: Secondo la normativa vigente, per la partecipazione al corso in presenza è necessario il certificato verde.**

## Obiettivi – Ziele

**LEAN SELLING** è un intervento formativo interaziendale centrato su di una metodologia di vendita LEAN a rapido impatto sul risultato commerciale.

Il nuovo contesto di mercato post-pandemico impone velocità operativa ed una maggiore capacità di governo dei processi di scelta e di decisione anche condotte da remoto (Remote Selling).

Lean selling risponde a questa esigenza e risulta, ad oggi, l'unica metodica capace di creare risultati e profitto in modo semplice ed efficace sia sui clienti acquisiti che potenziali.

Il processo LEAN, introdotto nella pratica di vendita, può generare processi agili a rapido impatto sui risultati, in un mercato volatile e ad alta competitività differenziale.

- Innovativa iniziativa formativa di CTM, per facilitare un apprendimento “mirato” e “concreto” su tematiche di vendita a rapido impatto sul risultato (Lean)
- Fornire “argomenti” mirati e di immediata applicazione pratica per ogni partecipante
- Particolarmente indicato per la sua struttura a corsi on line con una forte interazione tra i partecipanti attraverso l'elaborazione di un apposito piano di lavoro individuale da applicare nella propria pratica di lavoro
- Il corso è altresì in grado di rafforzare una maggior abilità nel gestire trattative di vendita “non in presenza” con il proprio interlocutore e in condizioni a volte non facilitanti la relazione

## **Contenuti – Inhalte**

### **PRIMA GIORNATA**

#### **COME GUIDARE PROCESSI DI SCELTA E CRITERI DECISIONALI**

- Perché il cliente acquista?
- Negoziare con la persona “giusta”: i centri di potere negoziale;
- Le logiche dei centri di potere in tempi di crisi;
- Metodi di guida e gestione dei criteri di scelta;
- Evocare problemi e guidare la trattativa;
- Il processo di influenzamento su differenti logiche d’acquisto;
- Creare valore per il cliente;

### **SECONDA GIORNATA**

#### **LA PRATICA LEAN SELLING**

- Fase SITUATIVA (analisi dell’IST);
- Fase EVOCATIVA (creazione del SOLL);
- Fase IMPLICITIVA (analisi dei problemi derivanti);
- Fase SOLUTIVA (creazione del problem solution selling);
- Fase DIMOSTRATIVA (creare conferme e valori di utilità);
- La matrice 5x5 delle fasi LEAN e i comportamenti da mettere in pratica;
- Guida e metodica per la pratica;

### **TERZA GIORNATA**

#### **PRICING E GUIDA DELLE RICHIESTE**

- Il processo di pricing in una trattativa lean;
- Il posizionamento delle richieste di sconto;
- 7 regole pratiche per la gestione del pricing persuasivo in logica lean;
- La gestione “rapida” delle obiezioni;
- La richiesta di offerte ingiustificate;
- Le logiche di comparazioni sulla concorrenza;

### **QUARTA GIORNATA**

#### **COME CONDURRE UNA TELEFONATA LEAN**

- La preparazione della telefonata;
- Social selling: criteri e metodi di efficientamento operativo;
- La conduzione della telefonata e la gestione dei “filtri”;
- La presa d’appuntamento: tecniche e modalità pratiche;
- Come recuperare la relazione: le trappole comunicative;
- La conferma dell’appuntamento con il “giuso” interlocutore

### **Docente - Kursleiter**

**Dr. Ing. Cominetti B. Eliano**

### **Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache**

**Italiano**

### **Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan**

**Quattro sessioni in presenza della durata di 7,5 ore, intervallate tra loro da circa 21 giorni lavorativi per un totale di 30 ore complessive.**

**24 febbraio 2022**

**24 marzo 2022**

**22 aprile 2022**

**19 maggio 2022**

**Dalle ore 8.30 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 17.00**

### **Luogo di svolgimento - Abhaltungsort**

**Assoimprenditori Alto Adige**

### **Termine di iscrizione - Anmeldeschluss**

**16 febbraio 2022**

### **Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr**

**€ 990,00 + IVA**

*Materiale didattico compreso*

*Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata completamente attraverso il "Conto formazione aziendale". Le aziende associate ad Assoimprenditori possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.*

### **Attestato di frequenza – Teilnahmebestätigung**

**Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.**