Seminario - SE 162

Personal Profiling for Sales

Corso presso: **Festo Academy**
Via Enrico Fermi, 36/38, 20057 - Assago (MI)

Durata: **2gg**
Date: **04 - 05 Lug 2024**
Prezzo: **€ 1.400,00**

Scarica modulo iscrizione:
www.festocte.it/iscrizione

Rivolto a

- Account Manager
- Key Account Manager
- Sales Manager e Responsabili di Vendita (Area o Channel Manager)
- Responsabili di clienti direzionali

Tutti coloro che hanno la responsabilità di gestione diretta di clienti nell'ambito di aziende industriali

Obiettivi

Primo livello: sviluppare l'auto comprensione dei propri processi cognitivi, per esaltare le aree di forza e attivare i corretti percorsi di miglioramento.
Secondo livello: migliorare l'etero percezione utilizzando il modello di comportamenti DiSC, individuando le corrette chiavi di accesso e le conseguenti strategie di relazione.
Terzo livello: associare modalità comunicative, le priorità e stili ai diversi ruoli aziendali al fine di poter disegnare un percorso di relazione commerciale particolarmente efficace ed incisivo in organizzazioni complesse che richiedono l'approccio a molteplici interlocutori con finalità, stili ed obiettivi differenti.

Contenuti

Introduzione alle preferenze comportamentali

- Il Rapport come obiettivo primario di un processo commerciale.
- La teoria DiSC.
- Il quadrante di analisi dei comportamenti: la percezione di sé e dell'ambiente circostante, reattività ed assertività.
- Le quattro dimensioni di base e le loro priorità (Dominanza, Influenza, Coscienziosità, Stabilità)

Il questionario DiSC Personal Profile

- Autoanalisi e restituzione personalizzata
- Leggere il comportamento (esercitazioni con ausilio di filmati)
- Il bias culturale

Customer mapping e stile di acquisto

- Creazione di una scheda della motivazioni per ogni stile di comportamento.

Prosegue -->

Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci

- Analisi di adattabilità del proprio profilo con quello del Respondent secondo i parametri di:
  - ritmo di lavoro
  - necessità di informazione
  - rapporti sociali
  - Messa a fuoco

- Associazione di professionalità e ruoli a stili prevalenti.

Sperimenterete

Esercitazioni e Action learning:

- Profilazione del proprio Respondent (descrizione ed inquadramento del profilo nel modello).
- Posizionamento delle attività manageriali nel quadrante.
- Posizionamento delle attività di vendita e supporto al cliente.
- Piano di azione personalizzato per i diversi momenti del processo di vendita:
  - Esordio
  - Raccolta di informazioni
  - Presentazione della proposta
  - Gestione delle obiezioni
  - Risposta ai timori (sostegno psicologico)
  - Ottenimento dell'impegno
  - Assistenza post-vendita

Contatti:
tel +39 02 45794 350
fax +39 02 4884 2012
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci