

Masterclass

VENDITA EFFICACE

*Le vendite non migliorano per caso,
migliorano per scelta*

24 | **MAGGIO 2024**
MILANO

**VETRA BUILDING, VIA FERNANDA WITTGENS,
2, 20100 MILANO MI**

A chi si rivolge

↳ **Direttori Vendite, Direttori Commerciali, Direttori Marketing, Chief Revenue Officer (CRO), Sales Excellence Director, Business Development Director, General Manager, Direttori di Business Unit** che:

- **gestiscono team di vendita**
- **si interfacciano con clienti** a vari livelli di interlocuzione
- hanno clienti con un **Processo decisionale di Acquisto** articolato su più livelli
- vogliono far evolvere la **capacità di analisi** dei team attraverso **metodologie** e **criteri** più approfonditi e condivisi
- vogliono fornire **skills** e **strumenti** comuni a funzioni vendite, marketing e sviluppo del business
- vogliono trasformare il mindset dei team di vendita per disegnare un **piano di azione** sui singoli clienti e/o prospect
- vogliono contare su **team di vendita preparati** e strutturati a logiche di acquisto articolate in più fasi

Masterclass - Vendita efficace

Cosa otterrai

- possibilità di verificare come possono **evolvere le competenze** dei **team di vendita**
- maggior **controllo sul funnel** di vendita del team e sull'allocazione del **tempo dedicato alla vendita**
- contare su team di vendita che rappresentano l'azienda partendo dal **valore della soluzione** e non dal solo prodotto





FOCUS

La metodologia proposta è applicabile con **opportunità di vendita** sia su **Clienti** sia su **Prospect**.

Ciascun partecipante riceverà un'**attività preparatoria** da effettuare prima della masterclass. Tale attività prevede l'individuazione di alcune **opportunità di vendita** sulle quali esercitarsi in aula.



Contenuti della Masterclass

- la **pipeline di vendita**: l'importanza delle fasi
- **allineamento** tra **obiettivi di acquisto** del cliente e **obiettivi di vendita**
- **gestione** della **relazione articolata** su più livelli organizzativi
- come definire a **quale cliente dedicare il proprio tempo di vendita**
- **bisogni personali** e **bisogni di business** del cliente
- gli **attori principali** nel processo di acquisto e **valutazione**
- l'importanza di valutare i **possibili concorrenti**
- disegnare un **piano d'azione efficace**



Dalla Strategia all'Azione

Durante la masterclass il **20%** del tempo sarà dedicato al **trasferimento della metodologia** e delle **tecniche** che consentono di effettuare l'analisi in base a criteri specifici. Il restante **80%** sarà dedicato all'**applicazione pratica** delle tecniche apprese utilizzando i **casi reali** definiti nell'attività preparatoria.

Sono previste attività di **condivisione in plenaria** sulle analisi effettuate.



ALCUNI DEI PROGETTI E CONSULENZE SVILUPPATE IN AMBITO SALES





LENOVYS

Siamo la società di **consulenza direzionale** che ha fatto evolvere il Lean Thinking in **Lean Lifestyle**, un nuovo modo di lavorare e di gestire l'azienda per ottenere **più risultati**, con meno tempo, meno stress e **più benessere**.

Lenovys accompagna le aziende nel loro **viaggio verso la sostenibilità economica e umana** combinando saperi ed esperienze complementari.





Per approfondimenti e richieste di iscrizione
contattare:

info@lenovys.com

VENDITA EFFICACE

Costo della Masterclass

1 giorno di formazione (dalle 09.00 alle 17.00) ✓

Facilitazione Senior ✓

Materiale didattico cartaceo ✓

Strumento di analisi ✓

Pranzo e Coffee Break ✓

€ 800+iva

La Masterclass è a numero chiuso e potrà essere finanziata utilizzando i fondi interprofessionali di riferimento della propria azienda o tramite nostri partner.