

CORSO ONLINE SALES EXCELLENCE

**Professional Selling & Sales
Conversation**



Corso Sales Excellence

Reason why

L'attività di vendita è sempre più cruciale nella professione. La possibilità di supportare la propria azienda o di ricollocarsi **passa per la capacità di attivare** e gestire un portafoglio di clienti.

Allo stesso tempo il ricercatore non può essere un normale venditore, perché si colloca sul mercato consulenza – diventare un client partner o un client director è un forte stimolo alla crescita professionale e di reddito.

A chi si rivolge

In generale a tutti i ricercatori di mercato che intendono sviluppare e/o affinare le proprie capacità negoziali e di vendita.

In specifico a:

- ❖ Le persone che hanno recentemente assunto posizioni di account o di vendita di servizi di ricerca di mercato
- ❖ Le persone che aspirano a posizioni di account o di vendita di servizi di ricerca di mercato
- ❖ Le persone che vogliono incrementare il proprio score di vendita e la propria performance

Perché partecipare

Si tratta di aule a piccoli gruppi, basate sulla continua interazione con il docente. Svilupperemo prove pratiche e role play per mettere subito a frutto le competenze acquisite.

Programma

Sessione 1 – 4h – 1 giugno 2022 (14.30-18.30)

Il Professional Selling B2B

La centralità del cliente

La Sales Opportunity

La vendita complessa B2B come processo:

- capire il processo d'acquisto
- definire il processo di vendita
- allineare il processo di acquisto e il processo di vendita

Identificare il valore:

- problemi, opportunità e conseguenze
- la catena Caratteristica – Vantaggio – Beneficio – Valore

“Transactional Selling” vs. “Consultative Selling”

L'obiettivo d'acquisto del cliente e le sue implicazioni

Il nostro obiettivo di vendita: come definirlo

L'analisi strategica dell'opportunità

Gli interlocutori del processo di acquisto (1):

- la mappatura degli interlocutori

Sessione 2 - 4h – 10 giugno 2022 (14.30-18.30)

Gli interlocutori del processo di acquisto (2):

- Influenza, Posizione, Opinione
- Risultato di business, Risultato personale e Idea di Soluzione

La mappatura della concorrenza

La comunicazione efficace

Ambiti della comunicazione nella vendita

Gestire la “sales conversation”

Ascolto

Tecniche di comunicazione efficace

Sessione 3 – 23 giugno 2022 (09.00-13.00)

Perché le domande sono importanti

Domande: come costruirle, come porle

L'incontro di vendita di successo:

- le fasi dell'incontro di vendita
- la preparazione dell'incontro
- superare l'indifferenza
- presentare le soluzioni
- gestire le obiezioni
- principi di negoziazione

Sessione di Role-Play:

- preparazione del role-play
- role-play a gruppi
- debrief in plenaria

Le sessioni si svolgeranno online.

Iscrizione e Costi

La prima aula – per le date indicate del programma – sarà attivata al raggiungimento di **10** adesioni. Eventuali adesioni ulteriori potranno trovare spazio in sessioni successive. Per prenotare il tuo posto compila il modulo di adesione e invialo a segreteria@assirmservizi.com entro e non oltre il **16 Maggio**. **L'invio del modulo di adesione impegna all'acquisto del corso, composto dalle tre sessioni sopra descritte.**

- ❖ Dipendenti di Aziende associate ad ASSIRM– **250 Euro (+IVA)**
- ❖ Associati Research Chapter - **250 Euro (+ IVA)**
- ❖ Altri – **350 euro (+IVA)**

I costi si riferiscono all'acquisto del pacchetto composto dalle tre sessioni (1-10-23 giugno 2022).

Al termine del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

Bio docente



Luca Image - 19 giugno 1964

Pavia (Italy)

Mobile +39 334 9257474

lucaimage@powerselling.it

luca.image@kornferryassociates.com



[View Luca Image's profile](#)

Luca Image è un senior sales consultant specializzato nei processi di vendita complessa B2B. Fornisce supporto, consulenza e training alle organizzazioni che vogliono sviluppare i loro processi di vendita e progetti di “sales transformation” che permettano ai sales leader di raggiungere gli obiettivi di performance desiderati.

Ha fondato la società Powerselling nel 2015, una società di consulenza che opera nell’ambito delle vendite complesse B2B gestendo progetti con aziende italiane, di diversi settori, sia in Italia che presso le loro filiali estere.

Inoltre, è un Senior Sales Consultant di Korn Ferry ed è coinvolto in progetti internazionali, basati sulle metodologie di vendita Miller Heiman (ora parte di Korn Ferry), rivolti alle principali organizzazioni di vendita multinazionali che operano a livello globale.

Luca Image lavora nelle vendite dal 1987 e ha ricoperto diversi ruoli nelle varie organizzazioni di vendita: sales account, key account manager, sales manager e managing director.

Il suo approccio è basato sull’allineamento tra le metodologie di vendita e il “mondo reale” del cliente; per preparare i programmi di training e facilitazione lavora sulle informazioni del mercato del cliente e sulle sue specificità, spesso in collaborazione con alcune persone del cliente stesso. Nel caso di training e facilitazione l’obiettivo è quello di ottenere il massimo coinvolgimento delle persone e fornire loro gli strumenti, gli spunti e le prospettive per migliorare significativamente i loro risultati.

Luca Image lavora, e ha lavorato, con persone e team di vendita di differenti aziende. Per citarne alcune: BD Medical, Colt, Wincor Nixdorf, Straumann, Canon, Avnet Silica, Arrow, Bugnion, Gefran, Rockwell Automation, Vodafone, HBK, Sandvik, Moog, Panasonic Industry, Wright, Dematic, Struers, Esaote, Ernst&Young, Spea, Chr Hansen, Lincoln Electric, Oerlikon Balzers, Hexagon, Ambu, PPG, Roche, Arrow, ThermoFischer, Tosoh Diagnostic, Beckman Coulter, Leica Biosystems and other global organizations.

Research Chapter

Research Chapter è un'Associazione culturale indipendente che riunisce i professionisti e gli studiosi che operano nel mondo delle Ricerche di Mercato, costituita a Milano il 29 Settembre 2016 sotto il patrocinio di **Assirm** l'Associazione di categoria delle maggiori aziende italiane che svolgono Ricerche di Mercato, Sondaggi di opinione e Ricerca Sociale. Per aderire all'Associazione ogni Socio si impegna ad autocertificare la propria condizione di professionista e al pagamento della relativa quota annuale



Pagina LinkedIn - <https://www.linkedin.com/company/research-chapter>



Gruppo LinkedIn (solo per i soci) - <https://www.linkedin.com/groups/9073871/>



Canale YouTube - https://www.youtube.com/channel/UCfVBJpsBMH3H0kA24_4Sjjw



RIUNIRE

Il più vasto insieme di **professionisti** operanti nella Ricerca di Mercato, Sociale e d'Opinione



CONDIVIDERE

Assicurare ai membri dell'Associazione la più ampia **condivisione** di informazioni riguardanti metodologie, risultati, codici etici e deontologici, standard professionali



EVOLVERE

Riunire i membri in una **community professionale** dove ogni singolo membro trovi elementi e condizioni per far evolvere la propria professionalità e il suo **riconoscimento**



CERTIFICARE

Elaborare **forme di certificazione** professionale delle competenze



CONFRONTARSI

Aprire **tavoli di confronto** tra i suoi membri sui temi più rilevanti della professione e del mercato



EROGARE

Offrire **servizi** sia in forma gratuita che onerosa ma comunque a **titolo esclusivo** agli Associati



INCONTRARSI

Organizzare **momenti di incontro** e condivisione tra gli Associati



DIVENTARE

La più importante associazione di professionisti del settore, un punto di riferimento per la **BUONA RICERCA**