

TECNICHE DI VENDITA - Metodo ASSI

80/20

Corso di 2 giornate



- A.** Presentazione del Corso Tecniche di Vendita - Metodo Assi
- B.** I vantaggi per i partecipanti
- C₁.** I Contenuti
- C₂.** I Contenuti
- C₃.** I Contenuti
- D.** Si rivolge a
- E.** Il Libro: Come Diventare un Asso della Vendita
- F.** Il relatore Massimo Brizzi
- G.** Sede / Data / Durata / Orario / Quota
- H.** Esperienza
- I.** I Nostri libri
- J.** Metodologia
- K.** Il nostro motto
- L.** I motivi per sceglierci

Nuova **ENERGIA** per le **VENDITE!**

Un **CORSO POTENTE** per formare e allenare le abilità dei tuoi **VENDITORI**, indispensabili per farli diventare **VENDITORI ASSI!**

SI BASA SU QUESTI DUE PRINCIPI:

1. Il cliente **NON ACQUISTA** da un **VENDITORE** che non gli piace!
2. MAI presentare **VANTAGGI AL BUIO**.

I **VENDITORI** che usano il **METODO ASSI OTTANTAVENTI** battono la concorrenza per l'efficacia del loro stile di **COMUNICAZIONE** e **PERSUASIONE**.

Ed è per questo che possiamo definirli: **GLI ASSI DELLA VENDITA**.

>> *PUOI LEGGERE I [FEEDBACK DEL CORSO](#)*

- **UNICO PER PRATICITÀ E CONCRETEZZA**

Due giorni intensi sulle **TECNICHE** e sul **METODO ASSI** con continue **ESERCITAZIONI** e **SIMULAZIONI**.

- **COMPLETO**

Non solo dota i partecipanti delle **CONOSCENZE** e delle **TECNICHE** per far fronte con successo a **OGNI FASE** della trattativa di vendita, ma fornisce loro anche il **POTENTE METODO ASSI**.

- **TESTATO**

La sua validità è stata **TESTATA** centinaia di volte in **PROGETTI OPERATIVI** con misurazione dei risultati.

- **I FORMATORI OTTANTAVENTI** di questo Corso hanno tutti una grande esperienza di **VENDITA**.

- **GLI STILI DI VENDITA**

Stili di vendita improduttivi.

Lo stile di vendita efficace.

- **L'ASCOLTO E IL LINGUAGGIO DI VENDITA**

Come ascoltare per capire i clienti.

Le fasi di un ascolto attento e intelligente.

I messaggi nascosti del cliente, come individuarli e reagire correttamente.

Il linguaggio di vendita e gli errori psicologici da evitare per prendere più appuntamenti.

- **IL LINGUAGGIO DEL CORPO**

Come creare subito relazione con il cliente basata su fiducia e cordialità.

Come interpretare il linguaggio del corpo del cliente.

- **COME ARGOMENTARE**

Le motivazioni di acquisto.

Il metodo caratteristiche/vantaggi.

- **LA GESTIONE DELLE OBIEZIONI**

Il corretto atteggiamento di fronte alle obiezioni.

Potenti tecniche di gestione delle obiezioni.

Come girare le obiezioni a nostro favore.

- **TECNICHE DI CONCLUSIONE**

I segnali verbali e non verbali tramite i quali il cliente tradisce il suo interesse all'acquisto.

Come concludere positivamente la vendita.

- **LA TRATTATIVA DI VENDITA CON IL METODO ASSI**

I partecipanti, mediante contestualizzazioni e role-playing apprendono e mettono immediatamente in pratica tecniche e comportamenti che:

nella FASE A - ACQUISIRE INFORMAZIONI

permettono di conoscere in modo più approfondito il contesto in cui opera il cliente, facendo apprezzare un reale e sincero interesse nei suoi confronti.

nella FASE SS - SUSCITARE/SVILUPPARE IL DESIDERIO DI ACQUISTO

hanno l'obiettivo di rilevare (e far rilevare al cliente) le difficoltà e le insoddisfazioni per la situazione attuale e tramutarle in chiare e sentite motivazioni di acquisto.

nella FASE I - INDURRE IL CLIENTE ALL'ACQUISTO

fanno percepire al cliente l'importanza di soddisfare le motivazioni di acquisto emerse; permettono di soddisfare le esigenze dei clienti grazie alle prestazioni dei prodotti/servizi, facendoli arrivare in modo semplice e naturale alla decisione di acquisto.

Il Corso **Tecniche di Vendita - Metodo Assi** si rivolge a:

- Venditori
- Area Manager
- Capi area
- Responsabili dei venditori
- Specialisti di prodotto
- Responsabili degli specialisti di prodotto



È possibile acquistare il libro:

Come Diventare un Asso della Vendita

*L'arte di conquistare nuovi clienti e
mantenerli fedeli per sempre*

di *Vittorio Galgano*, Edito, con GRANDE
SUCCESSO, da FrancoAngeli.



Sono Massimo Brizzi, senior partner di Ottantaventi Formazione.

Da più di 20 anni collaboro con le aziende alla realizzazione di progetti formativi che prevedono la misurazione dei risultati.

Quando lavoro su un progetto, concretizzo cinque punti molto importanti della nostra filosofia ispiratrice:

1. portare risultati misurabili;
2. allenare già in aula i partecipanti ad utilizzare i comportamenti che gli permetteranno di migliorare i risultati;
3. rafforzare la loro sicurezza e motivazione;
4. farli divertire, perché chi si annoia non impara;
5. migliorare continuamente.

Per consultare i giornali che hanno scritto su di me o sulla mia attività, c'è la sezione [Articoli](#) del sito.



HOTEL IBIS MILANO CENTRO

Via Finocchiaro Aprile, 2

Tel. 02 63151

Sede: *Milano*

Data: *27-28 settembre 2022*

Durata: *due giornate*

Orario: *9.30/13.00 - 14.00/17.30*

Quota: **Eur 900,00** + Iva (22%)

>> *PROMO del **5%** per gli iscritti alla NEWSLETTER:*

*La quota diventa di **Eur 855,00 + iva (22%)***

La QUOTA comprende:

- *l'attestato di partecipazione;*
- *le dispense riepilogative del Corso.*

Abbiamo **40 anni di esperienza nella formazione alla vendite**, realizzata anche in progetti operativi con misurazione dei risultati.

Il vantaggio nell'utilizzare la Formazione **Ottantaventi** consiste pertanto nell'acquisire metodi e tecniche:

- testati in progetti operativi
- pratici e concreti

che contribuiscono all'aumento dei **risultati**.

Tra i nostri clienti: Wind, Prenatal, Vodafone, Piaggio, Upim, Fastweb, PosteMobile, Media World, Merloni, Mettler Toledo, Allianz, Infocontact, Campus Bio-Medico, Tattini, Silhouette, Bang & Olufsen, Edenred, A2A, Sandvik, RSA.

Per conoscere le nostre metodologie, puoi leggere i nostri [libri](#), editi con grande successo dalla FrancoAngeli disponibili nelle principali librerie.



Dal **1973** lavoriamo **con passione** per offrire **FORMAZIONE INNOVATIVA** che migliori i risultati del **MANAGEMENT**, delle **VENDITE** e del **CUSTOMER CARE**.

Pensiamo che chi insegna debba anche **saper fare**. Quindi siamo i primi sperimentatori delle metodologie che abbiamo creato e che **aggiorniamo costantemente**.

Crediamo che la formazione debba **produrre risultati**. Per questo le nostre metodologie sono pratiche, concrete e **immediatamente applicabili**.

Ci entusiasma lavorare su progetti che prevedono la misurazione dei risultati, sui quali abbiamo notevole esperienza. Partecipare ai Corsi **Ottantaventi** significa essere certi di apprendere **tecniche testate**.

Amiamo il **dinamismo**. Nelle nostre aule i partecipanti allenano da subito in situazioni reali e relative alla loro attività i comportamenti che consentono di ottenere risultati. A differenza di altre metodologie, quindi, apprendono più **velocemente** perché, una volta tornati al lavoro, risparmiano il tempo della traduzione in operativo di principi generali.

Il nostro MOTTO è

"CHI SI ANNOIA NON ASCOLTA E NON IMPARA".

Per questo:

- la **PASSIONE** per la nostra missione;
- la **PERSONALIZZAZIONE** degli interventi alla realtà lavorativa dei partecipanti;
- la **PROFESSIONALITÀ** dei nostri relatori;
- il **COINVOLGIMENTO** tramite “fattori d’interesse” messi a punto per suscitare l’ascolto attivo e la massima partecipazione nella dinamica formativa;

RENDONO AVVINCENTE, DIVERTENTE ED EFFICACE LA PARTECIPAZIONE AI NOSTRI CORSI.

- Il nostro **obiettivo** è formare le competenze che consentono alle persone e alle aziende di **raggiungere i risultati prefissati**.
- La nostra esperienza è al servizio dei nostri Clienti per definire le capacità, le conoscenze e i comportamenti da sviluppare in relazione alla **strategia perseguita**.
- L'attività di sviluppo e di ricerca interna ci consente di offrire formazione che **soddisfa** le esigenze più avanzate.
- Componiamo **capacità progettuale**, contenuti potenti, metodi didattici avvincenti in soluzioni formative personalizzate ed efficaci.
- Accresciamo costantemente le nostre conoscenze sui meccanismi mentali ed emotivi che **favoriscono l'apprendimento** degli adulti e lo sviluppo delle loro potenzialità.
- Capacità d'intervento con diverse modalità didattiche.
- Abbiamo **esperienza internazionale** e svolgiamo Corsi nelle principali lingue europee.
- Il nostro sito **www.ottantaventi.it** è aggiornato regolarmente con gli approfondimenti dei nostri esperti e gli articoli che la stampa ci dedica.