

VENDERE O

Corso di formazione
alla vendita

MORIRE ?



Formazione



in collaborazione con



MIGLIORARE CRESCERE E SODDISFARE IL CLIENTE

Proprio in questa opportunità si inserisce la proposta di **AVS Campus** in collaborazione con **Ethos Academy**: corsi di formazione rivolti agli installatori per aiutarli a cogliere il loro grande vantaggio e ad essere più competitivi e a raggiungere risultati migliori in termini di soddisfazione del cliente e di vendita.

AVS è consapevole che i suoi installatori non sono soli: ogni professionista fa parte dell' "**ecosistema AVS**" che vuole essere un sostegno e un polo formativo, per garantire crescita e continuità ad ogni elemento.

AVS Campus è una scuola di formazione che si propone al suo mercato di riferimento, con l'intento di aiutarli a crescere, migliorare e aumentare le performances. E' una proposta unica in Italia in questo settore, e si pone l'obiettivo di migliorare la performance commerciale degli **installatori**.

La proposta formulata, si basa su due valori fondamentali della Politica Aziendale AVS:

- **INNOVAZIONE**

innovazione è miglioramento, crescita, profondo rispetto e valorizzazione della tradizione. Ciò che è davvero innovativo permette immediatamente a una crisi di trasformarsi in un'opportunità: nasce così AVS Campus, progetto formativo che crede fortemente nella forza di un eco-sistema coeso e armonico e che valorizza la diversità dei suoi elementi.

- **CUSTOMER SERVICE**

l'attenzione, la personalizzazione dell'offerta, la valorizzazione di ogni peculiarità, l'attenzione al bisogno e lo sviluppo di nuove opportunità: tutto questo è un elevato servizio al cliente, in cui si inserisce anche la nuova proposta formativa AVS Campus.

Ciò che AVS propone ai suoi installatori con **AVS Campus** è proprio ciò che gli stessi proporranno ai loro clienti in un'ottica di profonda crescita sinergica: **questo esprime davvero l'esistenza di un ecosistema, che opera con movimenti diversi sempre animati dagli stessi valori.**

GLI INSTALLATORI



GLI INSTALLATORI

Caratteristiche principali dell'installatore

- Una profonda conoscenza del territorio che può permettere una forte personalizzazione del contatto

Come agisce l'installatore

- Non stimola il cliente ma gli fornisce esattamente ciò di cui ritiene abbia bisogno; risponde a una richiesta ma non è in grado di interpretare il bisogno del cliente in modo espanso e questo genera staticità.
- Si ferma su mercati che non ci sono più.
- Deve ricercare nuovi sbocchi di business.

GLI INSTALLATORI

Difficoltà che incontra l'installatore nella attuale fase di mercato

- Evoluzione del consumatore: i clienti sono sempre più informati, negli ultimi anni si sta assistendo all'ingresso di prodotti fai da te e di competitor che hanno una significativa capacità di vendita e di penetrazione sul cliente che riduce il mercato in maniera significativa.
- Difficile percezione della qualità del prodotto: per i clienti è difficile percepire le differenze qualitative, loro comprano sicurezza...
- Aumento della concorrenza: le grandi catene e i grandi vendor internazionali si fanno sentire in maniera significativa.
- Innalzamento dei prodotti: la qualità percepita dal cliente deriva dalla efficacia del servizio che spesso è coinvolgente.
- Problemi finanziari: il lungo periodo di crisi che caratterizza il mercato attuale, determina sofferenze finanziarie da parte del cliente.

GLI INSTALLATORI

Opportunità che l'installatore può e deve cogliere

- Solo avendo una grande capacità di vendita e di comprensione dei fabbisogni reali del cliente, l'installatore sarà in grado di fornire una consulenza specializzata che spazzerà ogni azione della concorrenza...
- Certificare l'azienda, attraverso un esame specifico, gli installatori, manutentori, progettisti cioè gli operatori identificati nell'Allegato K alla norme CEI 79-3:2012.



IL PERCORSO FORMATIVO

«VENDERE O MORIRE?»

IL PERCORSO FORMATIVO DI «VENDERE O MORIRE?»

Articolazione AVS Campus «vendere o morire?»

Nasciamo tutti venditori: ogni giorno, infatti, ci dobbiamo relazionare con altre persone e con queste dobbiamo trovare accordi, proporre un punto di vista, instaurare un canale di comunicazione corretto. Possiamo dire che “vendere” è il lavoro fondamentale all’interno di ogni lavoro. E proprio questo è il valore aggiunto: **saper vendere significa saper comunicare efficacemente!**

Programma di lavoro: 3 appuntamenti, per un complessivo di 20 ore di aula.

- **Nel primo incontro (4 ore)** verranno affrontate le tematiche inerenti la “**corretta mentalità**” in modo da suggerire un allineamento di concetti e percezioni su cui andare a lavorare successivamente. Lo scopo principale è quello di “svegliare” i Partecipanti, portandoli in piena assunzione di responsabilità sui loro risultati (combattendo quindi tutti i cosiddetti ragionamenti da effetto: *la crisi, il Cliente non ha capito, il Cliente vuole spendere meno, l’Azienda non mi ha dato supporto, etc.* – ovvero scuse, giustificazioni ed alibi).
- **Nel secondo e terzo incontro (8+8 ore)** le tematiche sviluppate nel primo giorno verranno declinate orientando le stesse al rapporto con il cliente finale e alla vendita. Il primo incontro servirà a “preparare il terreno” per poi “seminare” nei successivi.

Verrà data molta importanza al ruolo degli Installatori, come punti nevralgici della “rete distributiva”: verranno fatti sentire parte di un tutto, un tutto che già c’è e va comunicato al meglio affinché AVS sia percepita a livello pratico come punto di riferimento e di sostegno.

IL PERCORSO FORMATIVO DI «VENDERE O MORIRE?»

Contenuti formativi – Primo modulo – 4 ore

- 1** **Trasferire una mentalità vincente, ovvero in piena assunzione di responsabilità.**
 - Vendere 2.0: le nuove regole di ingaggio.
 - Perché i Dinosauri si sono estinti.
 - La gestione della trattativa commerciale in chiave consulenziale.
 - Capire i bisogni inespressi del Cliente.
 - Gestire efficacemente le obiezioni.

IL PERCORSO FORMATIVO DI «VENDERE O MORIRE?»

Contenuti formativi – Secondo modulo – 8 ore

2 “La gestione della trattativa in chiave consulenziale”

- I canali della comunicazione: verbale, non verbale e para-verbale.
- Gli errori più frequenti nella gestione di una relazione interpersonale.
- L'uso delle domande e l'ascolto "attivo".
- Le fasi della trattativa: dall'acquisizione della fiducia alla firma.
- Fidelizzazione e post vendita.

IL PERCORSO FORMATIVO DI «VENDERE O MORIRE?»

Contenuti formativi – terzo modulo – 8 ore

- 3** “Le fasi della trattativa commerciale” dalla fase di acquisizione della fiducia alla fidelizzazione del cliente.
- Dalla conoscenza di sé al fatturato.
 - Il ciclo di crescita.
 - Sviluppare una mentalità orientata ai risultati.
 - Principio della "causatività".
 - I ragionamenti da "effetto" come limiti auto-imposti.

IL PERCORSO FORMATIVO DI «VENDERE O MORIRE?»

Contenuti formativi trasversali agli incontri

- La mentalità vincente e l'orientamento al risultato
- Comprendere e comunicare il proprio valore aggiunto
- *Venditore 4.0*: il valore della consulenza
- Il ruolo strategico dell'Installatore
- La conoscenza del cliente per potenziare le proprie vendite
- Riconoscere e cogliere le opportunità di vendita "nascoste"
- Passaggio da prezzo a valore
- Passaggio da prodotto a sistema
- Trasformazione delle obiezioni in opportunità di vendita

Le lezioni saranno frontali e prevedranno esempi concreti oltre che delle esercitazioni/ simulazioni (singole e di gruppo). I prodotti AVS Electronics verranno citati come esempi concreti a supporto della lezione.

IL PERCORSO FORMATIVO DI «VENDERE O MORIRE?»

AVS Campus

**è quindi contemporaneamente
fonte di crescita,
comunicazione,
promozione,
e di conseguenza anche di
guadagno.**

IL PERCORSO FORMATIVO DI «VENDERE O MORIRE?»

Calendario e modalità di partecipazione

1. Il corso è strutturato in 3 fasi per un totale di 20 ore di formazione:
 - 1^a fase - 3 dicembre 2019 (durata 4 ore)**
 - 2^a fase - 17 gennaio 2020 (durata 8 ore)**
 - 3^a fase - 31 gennaio 2020 (durata 8 ore)**
2. Iscrizione on-line su : <https://forms.gle/EZBezktZ1oSn9DHA>
3. **La partecipazione alla fase 1 è propedeutica ma non vincolante alle successive 2 e 3.**
5. Il numero minimo di adesioni per la fase 2 e 3 è di 30 partecipanti, qual ora non fosse raggiunto AVS si riserva la facoltà di cancellare o posticipare le date programmate.

Per info e modalità di iscrizione:

<https://forms.gle/EZBezktZ1oSn9DHA>

Oppure contattaci al numero 049-9698411
o via mail avs@avselectronics.it