

## POTENZIAMENTO DELLE STRATEGIE COMMERCIALI IN UN MERCATO AD ALTA COMPETITIVITÀ

### Obiettivi

Sviluppare la motivazione, le attenzioni e le competenze commerciali per favorire l'incremento dei risultati di vendita sui versanti della clientela acquisita e prospect.

Sviluppare una cultura commerciale caratterizzata da propositività ed efficacia, orientata alla soddisfazione dei bisogni del cliente e la sua fidelizzazione.

Favorire la messa in atto di nuovi comportamenti professionali caratterizzati da autonomia, responsabilità ed immedesimazione con gli obiettivi aziendali e responsabilità diretta sul versante del conseguimento degli obiettivi dell'Agenzia

### Contenuti

- I punti chiave della vendita dei prodotti finanziari e dei servizi bancari in un mercato ad elevata competitività
- Le potenzialità e lo sviluppo dei punti di forza commerciali
- Lo sviluppo dell'esperienza professionale e delle competenze commerciali
- Strategie di sintonia relazionale con la clientela acquisita e prospect
- Dalle caratteristiche ai vantaggi nella vendita prodotti finanziari e dei servizi bancari
- La definizione della proposta personalizzata
- La gestione ed il superamento delle resistenze all'acquisto
- L'ascolto empatico e l'individuazione delle possibili opportunità commerciali
- La proposta d'acquisto e il processo negoziale
- La chiusura della trattativa
- Modalità di gestione e di fidelizzazione del cliente acquisito
- Case study e role playing attivo (con uso della videocamera).

### Durata

2 giornate