

MINI MASTER FINANZIATO

SALES MANAGEMENT POLITICHE COMMERCIALI E RETI VENDITA

INDICE

- 1 Presentazione Master
- 2 Programma Didattico
- 3 Calendario
- 4 Tariffa e Modalità di iscrizione



Cofinanziato
dall'Unione europea



Regione
Lombardia

1. PRESENTAZIONE MASTER

Il **Mini-Master in Vendite Strategiche** fornisce una formazione avanzata che combina tecniche di **Challenger Sales** con gli insight e lo storytelling per affrontare trattative complesse e gestire clienti chiave. Il corso è arricchito dalla partecipazione di esperti esterni che offriranno supporto pratico e strategico, permettendo ai partecipanti di sviluppare competenze trasversali e avanzate per diventare leader nel proprio settore.

Il corso è rivolto a **figure Sales con esperienza almeno triennale**.

Durata : 80 ore di cui 40 ore in presenza presso la sede di TI.EMME.Consulting srl a Milano (MI), Via Guido Capelli 12 (o altra sede da definire a Milano).



TI.EMME. Consulting Srl
Training & Management

OBIETTIVI

1. **Sviluppare competenze avanzate di vendita** utilizzando l'approccio **Challenger Sales**, con un focus su insight rilevanti per guidare decisioni strategiche e sfidare le prospettive tradizionali dei clienti(CORSO INSIGHTFUL SALE).
2. **Migliorare la capacità di gestire trattative complesse** con clienti chiave, differenziando l'offerta e utilizzando tecniche avanzate di ingaggio e negoziazione(CORSO INSIGHTFUL SALE)(Mindset Selling).
3. **Valorizzare l'esperienza pratica** attraverso la partecipazione di esperti esterni, tra cui psicologi, consulenti di vendita esperti e referenti aziendali, per affrontare con successo trattative complesse e gestire pipeline sofisticate.

2. PROGRAMMA DIDATTICO

Modulo 1: Introduzione al Challenger Sales e Creazione di Insight Rilevanti (16 ore)

- **Obiettivi:**

- Comprendere l'approccio **Challenger Sales** e il suo valore strategico nel contesto delle vendite complesse(CORSO INSIGHTFUL SALE).
- Apprendere tecniche per trasformare dati in insight che aiutino a costruire conversazioni di vendita più profonde e significative.

- **Contenuti:**

- **Giorno 1:**

- Introduzione al metodo **Challenger Sales**: principi fondamentali e differenze rispetto agli approcci tradizionali.
- Creazione di insight: interpretare i dati per stimolare nuove prospettive nei clienti(CORSO INSIGHTFUL SALE).

- **Giorno 2:**

- Strumenti per raccogliere e analizzare i dati dei clienti.
- Esercitazione pratica: creazione di insight basati su dati reali e discussione di gruppo.

2. PROGRAMMA DIDATTICO

Modulo 2: Sfida Costruttiva e Reframe delle Conversazioni di Vendita (16 ore)

- **Obiettivi:**

- Utilizzare l'approccio **Challenger** per sfidare costruttivamente i clienti e proporre soluzioni innovative(CORSO INSIGHTFUL SALE).
- Implementare il concetto di **reframe** per cambiare il punto di vista del cliente e creare nuove opportunità di vendita.

- **Contenuti:**

- **Giorno 3:**

- Tecniche per costruire un **reframe** efficace e stimolare nuove opportunità(CORSO INSIGHTFUL SALE).
- Simulazioni di conversazioni di vendita basate su insight e reframe.

- **Giorno 4:**

- Tecniche di **disruptive thinking** per differenziarsi dalla concorrenza.
- Esercitazioni pratiche: role play su come applicare il reframe in contesti reali di vendita.

2. PROGRAMMA DIDATTICO

Modulo 3: Gestione delle Obiezioni e Coinvolgimento degli Stakeholder (16 ore)

- **Obiettivi:**
 - Gestire obiezioni complesse trasformandole in opportunità di vendita(CORSO INSIGHTFUL SALE)(Mindset Selling).
 - Coinvolgere gli stakeholder chiave per facilitare il processo decisionale e migliorare la pipeline.
- **Contenuti:**
 - **Giorno 5:**
 - Tecniche per anticipare e gestire le obiezioni comuni nelle trattative.
 - Coinvolgere i **mobilizers** all'interno delle organizzazioni dei clienti(CORSO INSIGHTFUL SALE).
 - **Giorno 6:**
 - Role play su gestione delle obiezioni e coinvolgimento degli stakeholder.
 - Simulazioni di trattative con feedback da consulenti e referenti aziendali.

2. PROGRAMMA DIDATTICO

Modulo 4: Presentazione dell'Offerta Commerciale e Storytelling Avanzato (16 ore)

- **Obiettivi:**

- Sviluppare tecniche di presentazione dell'offerta commerciale basate sugli insight e sulla personalizzazione(CORSO INSIGHTFUL SALE)(Mindset Selling).
- Utilizzare lo storytelling per rendere memorabile e coinvolgente la proposta commerciale.

- **Contenuti:**

- **Giorno 7:**

- Tecniche per presentare un'offerta commerciale convincente che risuoni con i bisogni del cliente(Mindset Selling).
- Utilizzo dello **storytelling** per coinvolgere il cliente e rendere l'offerta memorabile(CORSO INSIGHTFUL SALE).

- **Giorno 8:**

- Simulazioni di presentazioni commerciali con feedback da esperti.
- Tecniche di gestione della pressione e performance in situazioni critiche(Mindset Selling).

2. PROGRAMMA DIDATTICO

Modulo 5: Pianificazione Strategica e Sviluppo Continuo (16 ore)

- **Obiettivi:**

- Sviluppare piani di vendita strategici che considerino le sfide e le opportunità del mercato(CORSO INSIGHTFUL SALE).
- Consolidare le competenze acquisite e pianificare il proprio sviluppo professionale nel lungo termine.

- **Contenuti:**

- **Giorno 9:**

- Strumenti di pianificazione per ottimizzare le interazioni con i clienti e massimizzare le opportunità di vendita(CORSO INSIGHTFUL SALE).
- Role play su creazione e implementazione di piani di vendita.

- **Giorno 10:**

- Discussione di casi reali presentati dai partecipanti.
- Feedback finale da parte di consulenti ed esperti.
- Sviluppo di un piano di crescita professionale per migliorare le performance nel lungo termine.

4. TARIFFA E MODALITA' DI ISCRIZIONE

- Il corso ha un costo di € 3.500,00 + iva, interamente rimborsabile da Regione Lombardia con il Bando PR FESR 2021-2027, AZIONE 1.4.1 “SOSTEGNO ALLO SVILUPPO DELLE COMPETENZE PER LA TRANSIZIONE INDUSTRIALE E LA SOSTENIBILITÀ DELLE IMPRESE”
- Tale costo verrà rimborsato entro 60 giorni dalla richiesta di rimborso a seguito di:
 - ✓ Presentazione, gestione e rendicontazione della domanda di finanziamento
 - ✓ Saldo della fattura
 - ✓ Frequenza del 75% delle ore di corso

4. TARIFFA E MODALITA' DI ISCRIZIONE

- I soggetti interessati (aziende o liberi professionisti) dovranno essere iscritti a Bandi Online <https://www.bandi.regione.lombardia.it/servizi/home> ed essere in possesso di firma digitale certificata.
- Ti.Emme. Consulting Srl può supportare l'azienda o il libero professionista nella presentazione, gestione e rendicontazione della domanda, previa ricezione di idonea documentazione da richiedere a info@tiemmeconsulting.com
- Qualora l'azienda provvedesse in autonomia alla presentazione, gestione e rendicontazione della domanda, è sufficiente che l'azienda o il libero professionista invii la scheda di iscrizione da richiedere a info@tiemmeconsulting.com
- Ogni azienda può far partecipare un massimo di 3 allievi.
- Il corso sarà attivato con un numero minimo di partecipanti.
- La data di avvio è prevista per la prima settimana di novembre; il corso avrà cadenza settimanale.
- Scadenza Iscrizioni: 25/10/2024