

Percorsi di formazione per
l'eccellenza commerciale



Introduzione

La *performance* commerciale è il risultato dell'unione di diversi fattori legati all'azienda proponente (mission, strategie, know-how, mix di marketing, etica, ecc.), all'assetto competitivo, ai contesti di riferimento, alle esigenze dell'azienda potenziale cliente ma, soprattutto, al rapporto tra venditore e cliente.

Questo approccio è alla base delle soluzioni di aggiornamento previste dai programmi di formazione di **BRAND-A**: percorsi pensati da professionisti della vendita e messi a punto da esperti di formazione specializzati nell'incremento ed ottimizzazione delle abilità di vendita.

Il risultato è la creazione di sei aree di intervento che contemplano interventi di formazione differenziati per tipologia di utenza, durata, contenuti e caratterizzate da un nuovo approccio etico basato sul rispetto delle potenzialità e caratteristiche dei singoli players.



All'interno dell'offerta formativa trovano spazio due aree che contribuiscono alla creazione di eccellenze professionali nella vendita e caratterizzano l'impegno e la ricerca del team di **BRAND-A**: l'**Alta Formazione Commerciale** ed il **Laboratorio Permanente**.



Spazi, metodologie e professionalità

I percorsi formativi vengono abitualmente erogati presso le sedi dei committenti o in location concordate ma è possibile gestire gli interventi direttamente nel *meeting corner* di Vicenza (comodamente e rapidamente raggiungibile dai caselli autostradali e dalla stazione ferroviaria).



Lo spazio di Vicenza consente di ospitare fino a 99 persone disposte a platea oppure gruppi meno numerosi per i quali è possibile predisporre l'ampia superficie a disposizione con configurazioni logistiche ottimali per le sessioni di formazione, i lavori di gruppo e le simulazioni.

Le modalità di gestione degli interventi di formazione sono frutto di esperienze maturate in oltre venticinque anni di progettazione ed erogazione di corsi e seminari di successo su tematiche relazionali e commerciali.

Tutti i percorsi di formazione si basano sull'interazione relatore-partecipante che viene costantemente favorita dalle metodologie utilizzate:

- uso di metafore ed esempi riferibili al contesto professionale dei partecipanti;
- esercitazioni esperienziali di gruppo ed individuali;
- simulazioni videoriprese;
- discussioni in plenaria;
- testimonianze.

I formatori di BRAND-A si sono occupati di vendita in azienda, in ruoli commerciali e manageriali, ed hanno maturato significativi successi nella formazione e nella consulenza; l'esperienza nella gestione di interventi formativi è superiore ai venti anni per singolo professionista. I componenti del *team*, ai quali si affiancano quando necessario altri profili di eccellenza selezionati per competenze e risultati, è composto da cinque professionisti attivi nel territorio nazionale.



I percorsi

Momenti di formazione che affrontano singole tematiche per il perfezionamento delle conoscenze e delle modalità di applicazione su: tecniche e metodologie di vendita e relazione; organizzazione delle vendite; motivazione dei collaboratori; strategie di negoziazione e di vendita.

Monografie

Sessioni mirate all'espansione di conoscenze applicabili trasversalmente ad aziende diversificate per appartenenza settoriale, dimensioni e mercati. L'impostazione degli incontri, basata su un'elevata interazione tra i partecipanti, permette la creazione di sinergie che arricchiscono il bagaglio culturale e metodologico assicurando l'incremento delle conoscenze applicative di nuovi saperi.

Interaziendali

Interventi di approfondimento, con durata variabile, personalizzati sulle esigenze dell'azienda committente e calibrati sulle caratteristiche di prodotti, servizi e risorse umane presenti. I contenuti e le metodologie utilizzabili sono plasmabili per cogliere con incisività gli obiettivi attesi dai partecipanti e dalle imprese.

Aziendali

Le peculiarità di singoli settori costituiscono la piattaforma di adattamento dei contenuti di formazione che offrono una visione puntuale delle corrette esigenze dei mercati di riferimento. L'occasione di incontro e confronto tra professionisti dello stesso settore incrementa le possibilità di individuare nuovi orientamenti da applicare nei singoli contesti aziendali.

Settoriali

Il primo *spazio libero* dedicato alla crescita delle abilità di negoziazione, riservato a venditori, manager ed imprenditori. Una formula innovativa dove condividere le esperienze di vendita, in incontri destrutturati della durata di circa tre ore, parlando apertamente guidati da esperti di eccellenza: confrontarsi tra professionisti sui successi e difficoltà per scoprire insieme le soluzioni ottimali per far comprare meglio.

Laboratorio
Permanente

Un progetto esclusivo, denominato *Ateneo della Vendita*[®], che prevede percorsi di formazione di lunga durata interamente rivolti alla costruzione di solide ed esclusive conoscenze per divenire esperti nella vendita. L'*Ateneo della Vendita*[®] è rivolto a due tipologie di partecipanti: chi si affaccia al mondo della vendita (neolaureati, neodiplomati) e desidera proporsi nel mercato del lavoro con una elevata preparazione specialistica e persone già attive nel "mondo della vendita" (venditori, area manager, direttori delle vendite) che ambiscono ad una preparazione di eccellenza nella gestione del ruolo a garanzia della crescita della loro carriera.

Alta
Formazione
Commerciale



Selezione di proposte formative



THE SEAL[®]

The SEAL[®]: l'innovativo metodo per vendere con successo ed etica

Livello 1 - BASE: comprensione ed applicazione del metodo

Partecipanti: venditori, manager, imprenditori

Durata: 1 giornata

Obiettivi: Affrontare la vendita con la sicurezza di instaurare rapidamente un positivo rapporto con il cliente e generare risultati positivi duraturi. Apprendere il funzionamento di un metodo esclusivo unico che ha permesso a professionisti, manager ed imprenditori di incrementare enormemente le performance professionali.

Contenuti: Un diverso concetto di negoziazione; Aspetti percettivi e motivazionali della negoziazione; Variabili relazionali nella negoziazione; Capire chi abbiamo di fronte; Le tipologie relazionali "The SEAL[®]": Safe, Extrovert, Accurate, Leader ed il loro funzionamento.



THE SEAL[®]

The SEAL[®]: l'innovativo metodo per vendere con successo ed etica

Livello 2 - AVANZATO: personalizzazione del metodo

Partecipanti: venditori, manager, imprenditori

Durata: 2 giornate

Obiettivi: Approfondire le potenzialità del metodo; sperimentare le modalità di applicazione nei propri contesti professionali e nel rispetto delle personali caratteristiche; scoprire un'inedita architettura nell'organizzazione della trattativa.

Contenuti: Personalizzazione di prodotti, servizi e strumenti di comunicazione con "The SEAL[®]"; La negoziazione con "The SEAL[®]": 4 fasi, 3 step, 12 azioni per performance d'eccellenza; Simulazioni di negoziazioni videoriprese su casi riportati dai partecipanti o assimilabili ai contesti professionali.



NON VENDERE
FA' COMPRARE

Non vendere, fa' comprare: vedere la vendita dalla parte del cliente

Livello Unico: acquisizione di nuove tecniche per la vendita

Partecipanti: venditori, manager

Durata: 2 giornate

Obiettivi: Acquisire strumenti per condurre negoziazioni con incisività grazie alla rivisitazione di tecniche di vendita finalizzate a guidare il cliente nel processo di acquisto.

Contenuti: Nuovi scenari della vendita; Cosa compra il cliente; Innovazioni di marketing per la vendita; Etica ed acquisto; Uso di LEI e NOI (due acronimi per il successo); Comunicazione persuasiva; Analisi esigenze del cliente; Gestione obiezioni; Situazioni difficili: reclami e prezzo; Tecniche di conclusione; Gestione del post vendita; Simulazioni di negoziazioni videoriprese su casi riportati dai partecipanti o assimilabili ai contesti professionali.



Vendita Creativa

Vendita Creativa: rinnovare ed inventare metodologie di vendita

Livello Unico: personalizzare ed innovare le tecniche per la vendita

Partecipanti: venditori, manager, imprenditori

Durata: 1 giornata

Obiettivi: Apprendere il funzionamento del *pensiero creativo* e comprendere come applicarlo, concretamente, per ottimizzare il proprio stile di relazione e le modalità di vendita.

Contenuti: Evoluzione della creatività; Fondamenti scientifici del *pensiero creativo*, Strumenti e funzionamento della creatività; I due cervelli; Scuole di pensiero a confronto: E. De Bono e H. Jaoui; Brain Storming e Mind Mapping per la vendita; Creatività applicata alla vendita; Esercizi collettivi ed individuali di potenziamento della vendita.



SALES SOLVE

Sales Solve: risolvere con successo le vendite

Livello Unico: trovare soluzioni per le vendite complesse

Partecipanti: venditori, manager

Durata: 1 giornata

Obiettivi: Facilitare il processo decisionale nelle negoziazioni e nelle strategie commerciali tramite tecniche ampiamente collaudate e di chiara applicazione concreta.

Contenuti: Vendite difficili o difficili soluzioni?; Trovare l'essenza del problema; Tecniche di analisi; Presa delle decisioni; Sentieri classici ed innovativi di *decision making* applicati alla vendita; Riconoscimento e soppressione dei *killer* delle soluzioni; Esercitazioni su casi reali.



GUERRA e VENDITA

Guerra e Vendita: L'arte della guerra a servizio dell'arte della vendita

Livello Unico: individuare strategie vincenti per vendere

Partecipanti: venditori, manager, imprenditori

Durata: 1 giornata

Obiettivi: Da un'innovativa rilettura del noto trattato di strategia militare di Sun Tzu apprendere come gestire i conflitti nella vendita, in modo profondo e non distruttivo, perché anche nella vendita *"la miglior battaglia è quella che vinciamo senza combattere"*.

Contenuti: La valutazione strategica; Economia e vendita; Vincere (vendere) senza combattere; Le manovre tattiche; Sfruttamento della potenza (prodotti, servizi, professionalità, mercato, concorrenza); Arte delle manovre; Le nove varianti; I nove teatri operativi; L'attacco.



Elenco corsi

The SEAL®

l'innovativo metodo
per vendere con
successo ed etica

Non vendere fa' comprare

vedere la vendita dalla
parte del cliente

Vendita Creativa

rinnovare ed inventare
metodologie di vendita

Sales Solve

risolvere con
successo le vendite

Guerra e Vendita

l'arte della guerra a
servizio dell'arte della
vendita

MotiVendere

motivare alla vendita
i collaboratori

Leaderselling

leadership quotidiana
per la vendita

Organizzati!

metodi e strumenti per
pianificare, organizzare
e controllare le vendite

Teleselling

gestire con efficacia il
telefono nelle relazioni
commerciali

Ri-unioni

organizzare e gestire le
riunioni commerciali

Metodo CARD®

come vendere
in tempi ristretti

ContAbilità

fondamenti pratici per
la gestione contabile e
fiscale del venditore

Eleganza d'affari

l'abito fa il monaco
nelle negoziazioni?

Comunicazione persuasiva

metodologie vincenti
di comunicazione

Parlo in pubblico

il successo in
conferenze e riunioni



innovative sales strategies

BRAND-A s.a.s.
di Branda Carlo & C.

Sede Legale: Stradone Porta Palio, 82/A - 37122 Verona - Codice Fiscale e Partita I.V.A.: 04010440230 - Numero REA: 384133
Meeting corner: Via Brunialti, 8 (galleria Crispi) - 36100 Vicenza - *e-mail:* info@brand-a.it - *web:* www.brand-a.it

