

OFFERTA FORMATIVA > SALES

Mapp® on Sales: i 5 step della vendita

Vendere con un metodo vincente per tutti

Metafora di un viaggio del team tra le 5 fasi della vendita alla ricerca dei migliori approcci e soluzioni, i partecipanti sono chiamati a svolgere delle attività i cui risultati distintivi diventano parte integrante della mappa metodologica.

Il corso è pensato in modo da essere flessibile e adattabile al livello di competenze ed esperienza dei partecipanti e ai diversi mercati. I risultati sono frutto del lavoro di analisi svolto in aula direttamente dai partecipanti e provengono da loro: questo garantisce l'applicazione e il successo sul campo.



mindful amazing powerful process



Chi siamo

Accompagnare persone e organizzazioni nel cambiamento: questo è ciò che amiamo fare, andando oltre le rigide distinzioni tra formazione e consulenza.

Partiamo dallo sviluppo dell'individuo e della sua eccellenza nel cuore dell'azienda, per sostenerne i processi evolutivi.

La nostra forza è il connubio tra la grande esperienza del team e la capacità di proporre contenuti all'avanguardia di un'offerta internazionale, avvalendoci di un pool di professionisti specializzati in diversi settori.

Perché

In un mondo sempre più competitivo è più che mai necessario superare una concezione dicotomica della vendita, in cui venditore e compratore sono in competizione e ciascuno cerca in ogni modo di prevalere sull'altro, per arrivare a una vendita collaborativa: l'obiettivo del venditore è quindi quello di aiutare il suo cliente, privato o business, ad avere successo, perché in questo assicura al venditore la fidelizzazione nel tempo e la crescita di entrambi.

Mapp® on Sales ha l'obiettivo di guidare il team di vendita attraverso le cinque diverse fasi del processo, alla ricerca dei migliori approcci e delle migliori soluzioni per i loro clienti.

Cosa

L'attività intorno alla quale si struttura il percorso di Mapp® on Sales è orientato alla condivisione di alcuni temi di vendita centrali per il team coinvolto, con le necessarie differenti sfumature, dovute alla realtà dei mercati di riferimento: la fidelizzazione e lo sviluppo dei clienti in portafoglio, la qualificazione e lo sviluppo del parco clienti, la crescita delle attività di cross selling, l'orientamento al cliente in ottica di business reciproco, lo sviluppo delle capacità negoziali...

Come

Workshop facilitato, estremamente interattivo, in cui, con lo strumento Mapp® e la guida di un facilitatore esperto del settore commerciale, si uniscono teoria e pratica in un percorso altamente personalizzato attraverso i 5 passaggi della vendita.

Costituisce un approfondito coaching di gruppo dall'elevato livello di interazione, con costanti feedback di qualità. Il continuo scambio di idee tra i partecipanti e l'opportunità di implementare un piano d'azione personale e di team condiviso e concreto sono i due punti forti del corso, che si adatta alle esigenze di ciascun partecipante. Per la particolarità dell'approccio può essere tarato sul livello di competenze dei partecipanti coinvolti, con focus su aspetti diversi del processo di vendita.

Risultati

- Condivisione di linguaggi, strumenti e logica nell'approccio all'attività commerciale per una vera armonizzazione del team e un miglioramento professionale di tutti.
- Costruzione di un piano d'azione individuale e di team condiviso e concreto.
- Sviluppo di un nuovo approccio collaborativo alla vendita.

APPROFONDIMENTO

-  **Il rinnovamento fondato su solide radici - intervista a Sara Scapinello, Responsabile Formazione, Sviluppo e Comunicazione Interna di Lavazza**

PER SAPERNE DI PIÙ

-  [vai al sito visionmind](#)
-  info@visionmind.it