



VENDITA DI VALORE

Un nuovo approccio per condurre da
protagonista ogni trattativa



SAEF
+ valore con le tue persone

chi siamo

**SAEF,
dal 2002
l'innovazione
nella
formazione**



Il percorso formativo **"Vendita di Valore"** è il secondo dei 3 prestigiosi corsi di formazione esperienziale proposti da SAEF per il 2024.

Attiva su tutti i livelli di formazione professionale, dall'apprendistato alla sicurezza, **SAEF svolge un ruolo fondamentale in costante innovazione di contenuti e metodo**: è stato il primo ente formativo italiano ad utilizzare la realtà virtuale nella formazione obbligatoria sulla sicurezza, con l'utilizzo di Oculus di ultima generazione.

Inoltre, il percorso *Vendita di Valore* trae ispirazione dal format **"PassionÈImpresa"**, un evento di formazione emozionale che ha attirato centinaia di manager, imprenditori e professionisti. Questo suggerisce un'attenzione particolare agli **elementi emotivi e motivazionali nel processo formativo**, mirando a stimolare non solo l'acquisizione di conoscenze e competenze, ma anche lo sviluppo di una mentalità proattiva e orientata al successo.

La natura esperienziale e relazionale del percorso è ulteriormente evidenziata dall'organizzazione di sessioni in **location esclusive** e dalla presenza di **docenti di altissimo livello**. Questo approccio mira a favorire un apprendimento interattivo e collaborativo, dove i discenti avranno l'opportunità di scambiare idee, esperienze e best practice con i propri colleghi e con esperti del settore.

VENDITA DI VALORE

**Dalla formazione
immersiva a
PassionÈImpresa
a #5.0..**

**motivazioni
e obiettivi
del percorso**

**Vendita di Valore:
formazione
relazionale
per il manager
moderno**



Perché le persone dovrebbero comprare da te?

Se sei un attore della vendita, questo corso è pensato per aiutarti a trovare la risposta alla domanda più importante.

Vendere in un mercato globale non è semplice: qualunque sia il tuo prodotto o servizio, ci sarà sempre qualcuno che ne sta offrendo uno analogo per la metà del prezzo.

Se vuoi che il mercato scelga la tua offerta, parlare delle caratteristiche tecniche del prodotto non basta più. Neppure abbassare il prezzo è una leva efficace: oltre a svilire il tuo lavoro, erode i tuoi margini e ti priva della soddisfazione di portare a casa una vendita.

Ma quindi... **come fare per emergere in mezzo ad un oceano di offerte?**

In un mercato affollato da servizi di disintermediazione e prodotti eccellenti, chi vende è sempre più spesso costretto a ricorrere a sconti e agevolazioni.

Il corso La Vendita di Valore nasce per aiutarti ad uscire da questo vicolo cieco.

VENDITA DI VALORE

**Quarantotto ore,
sei giornate,
sei esperienze
formative**

22

aprile

IL NUOVO RUOLO DEL
VENDITORE: DALL'ANALISI
ALLA CHIUSURA DEL
CONTRATTO

20

maggio

LA VENDITA
COMPORTAMENTALE

17

giugno

IL PROCESSO
CIRCOLARE DI VENDITA

16

settembre

LO STORYTELLING AL
SERVIZIO DELLA VENDITA

07

ottobre

IL PROCESSO
CIRCOLARE DI VENDITA

11

novembre

LABORATORI, ROLE PLAY
ED ESERCITAZIONE
FINALE

**calendario
dei corsi**



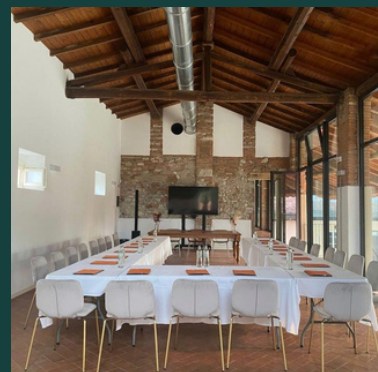
Tenuta Urbana

via Romiglia, 6 Brescia

Tenuta Urbana è l'agriturismo in città ideale per meeting ed eventi aziendali.

Una location innovativa, con eleganti sale affacciate sulla corte della cascina, dotate di ampie vetrate da cui entra una calda luce naturale. Una scelta di sostenibilità per organizzare eventi corporate, team building o corsi di formazione in un ambiente di campagna ma in città.

Comoda da raggiungere e dotata di ampio parcheggio gratuito, le due sale meeting IL FIENILE e LA LEGNAIA sono spazi attrezzati con dotazioni tecnologiche e comfort, customizzabili per ogni particolare progetto.



la location

**VENDITA
DI VALORE**

22

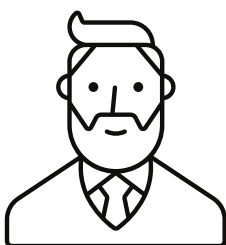
aprile

IL NUOVO RUOLO DEL VENDITORE: DALL'ANALISI ALLA CHIUSURA DEL CONTRATTO

Impara un nuovo metodo per organizzare il tuo lavoro, ottimizzare il tuo tempo e riconoscere in mezzo alla folla i clienti d'oro

il corso:

Quella del venditore è la professione che ha più spesso a che fare con il rifiuto e l'insuccesso. A causa dei metodi di vendita freddi e aggressivi, i "no" incassati da un agente commerciale nell'arco della sua carriera sono migliaia. Ma è davvero necessario farsi venire il mal di pancia per fissare anche solo un colloquio di presentazione? Oggi esistono strumenti e metodi che ti possono aiutare a profilare i tuoi prospect, attrarre le persone in target con la tua offerta e selezionare solo i clienti già pronti per ricevere una tua proposta. Impara le migliori tecniche di analisi e segmentazione durante la prima giornata del corso per rendere le tue trattative più semplici e ricche di soddisfazioni economiche.



LA VENDITA COMPORTAMENTALE

Agisci sulle vere leve decisionali che influiscono sulle scelte del tuo cliente e ottieni il pieno controllo sulle tue trattative di vendita

il corso:

L'hanno dimostrato il neuroscienziato Damasio e lo statistico premio nobel Kahneman: non sono i dati tecnici, né il prezzo a fare davvero la differenza durante la fase decisionale del processo di acquisto.

A determinare le nostre scelte sono le emozioni.

Durante la seconda giornata, acquisisci le competenze di cui hai bisogno per agire sulle vere leve che definiscono il comportamento del tuo cliente; guidalo in modo semplice e veloce verso la chiusura di ogni contratto e dimenticati per sempre dei clienti indecisi e delle trattative interminabili.

20

maggio



17
giugno

IL PROCESSO CIRCOLARE DI VENDITA

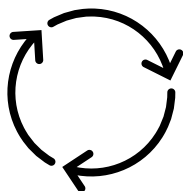
Metti gli strumenti di marketing al servizio della tua vendita e libera la tua agenda dalle chiamate a freddo e dagli appuntamenti divora-tempo con i clienti non interessati o fuori target

il corso:

Quanto sarebbe gratificante potersi confrontare solo con i clienti che desiderano già il tuo prodotto o servizio?

Anche se non hai mai studiato marketing, apprenderne le basi può aiutarti a cancellare per sempre dalla tua agenda qualunque telefonata o incontro a freddo.

Attraverso le due giornate dedicate al processo circolare di vendita potrai scoprire come utilizzare gli strumenti di marketing a vantaggio delle tue trattative. Non solo potrai eliminare dalla tua agenda i clienti che non sono già pronti per ricevere la tua offerta, ma scoprirai anche come gestire al meglio il rapporto con loro, massimizzando i tuoi profitti con preziose tecniche di up selling e cross selling.



LO STORYTELLING AL SERVIZIO DELLA VENDITA

Impara a raccontare l'unicità della tua azienda e fatti riconoscere dal mercato il pieno valore per il tuo prodotto o servizio

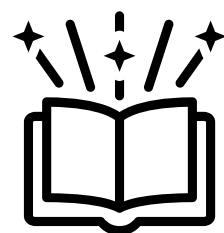
il corso:

È inevitabile: quando sul mercato ci sono milioni di prodotti e servizi, qualcuno di questi finisce per assomigliare al tuo. E quando accade, come fai ad emergere e a farti riconoscere il giusto prezzo per il tuo lavoro?

L'unico modo per attirare l'attenzione del cliente evitando una guerra al ribasso è quello di saper raccontare ciò che rende speciali la tua azienda e il tuo prodotto o servizio.

Ecco perché la quinta giornata del corso de La Vendita di Valore è dedicata interamente allo storytelling: se chi compra conosce la storia, la passione e i segreti che rendono speciale un prodotto o un servizio, il prezzo diventa un - piccolo - dettaglio sopra alla firma di un contratto.

16
settembre



07
ottobre

IL PROCESSO CIRCOLARE DI VENDITA

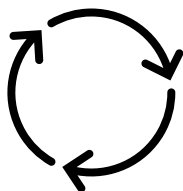
Metti gli strumenti di marketing al servizio della tua vendita e libera la tua agenda dalle chiamate a freddo e dagli appuntamenti divora-tempo con i clienti non interessati o fuori target

il corso:

Quanto sarebbe gratificante potersi confrontare solo con i clienti che desiderano già il tuo prodotto o servizio?

Anche se non hai mai studiato marketing, apprenderne le basi può aiutarti a cancellare per sempre dalla tua agenda qualunque telefonata o incontro a freddo.

Attraverso le due giornate dedicate al processo circolare di vendita potrai scoprire come utilizzare gli strumenti di marketing a vantaggio delle tue trattative. Non solo potrai eliminare dalla tua agenda i clienti che non sono già pronti per ricevere la tua offerta, ma scoprirai anche come gestire al meglio il rapporto con loro, massimizzando i tuoi profitti con preziose tecniche di up selling e cross selling.



LABORATORI, ROLE PLAY ED ESERCITAZIONE FINALE

Metti in pratica la teoria e trasformala in nuove abilità da spendere subito nel tuo lavoro quotidiano

il corso:

Non avrai neppure il tempo di prendere appunti: al termine di ogni lezione è previsto un laboratorio specifico, mentre la sesta giornata è interamente dedicata ai role play.

La Vendita di Valore non è il solito corso teorico, perché è pensato per rendere lo studio fuori dall'aula completamente superfluo.

Non dovrai tornare sugli appunti per ricordarti i metodi e le strategie discusse in aula, perché attraverso le esercitazioni le avrai già fatte tue: alla fine del percorso faranno già parte del tuo bagaglio di competenze, pronte per essere spese nel tuo lavoro quotidiano.

11

novembre



I nostri docenti sono Direttori commerciali, gestori di risorse, consulenti commerciali... **nessuno di loro è solo un formatore.**

Tutti fanno ciò che insegnano e insegnano ciò che fanno, giorno dopo giorno, nelle realtà aziendali con cui collaborano.

Non sono docenti a tempo pieno, ma **vivono del loro primo mestiere: quello della vendita.** In questo modo hai la certezza di imparare da chi ogni giorno porta a casa risultati, facendo tue le migliori tecniche testate sul campo.



ANDREA FORIANI

Direttore commerciale e consulente per lo sviluppo delle reti vendita

FEDERICO BERTOZZI

Formatore Storytelling e Public Speaking



MAURO BALDICHIERI

Consulente e specialista per lo sviluppo delle competenze commerciali.

i docenti

VENDITA DI VALORE



Per informazioni e iscrizioni:



formazione@saef.it



030.3776990



saef.it



Società di



SAEF
group