COME VENDERE IL VINO: TECNICHE COMMERCIALI PER IL SETTORE VITIVINICOLO

Campus Vendita: il primo corso interattivo per imparare a vendere

Tutto è vendita e nessuno è escluso da questa missione: il percorso vi aiuterà a diventare venditori davvero efficaci nel mondo del vino.
La figura del sales manager è fortemente cambiata negli ultimi anni, trasformandosi in una professione molto complessa, che richiede competenze non solo tecniche sul prodotto ma anche relazionali e di vendita.

OBIETTIVI

1. Come riuscire a trasferire il proprio valore unico, non cadendo nella lotta del prezzo più basso.
2. Come rendere riconoscibili i propri vini sul mercato.
3. Quali sono gli errori da evitare nella gestione del cliente.
4. Come individuare le proprie aree di miglioramento in fase commerciale.
5. Quali sono gli strumenti che abbiamo per individuare chi ci sta di fronte e trovare il giusto approccio.
6. Come gestire e superare al meglio le obiezioni alla vendita.

PROGRAMMA

Cosa vuol dire vendere vino: diagnosi delle skills necessarie per eccellere nella vendita.

Le fasi della vendita di vino.

Come scoprire e lavorare sui meccanismi inconsapevoli che pongono barriere alla vendita.

Come adattare le proprie competenze di vendita in luoghi diversi.

La gestione delle obiezioni.

Chiusura della trattativa.

A CHI È RIVOLTO

A export manager che già lavorano nel mondo del vino, a impiegati/e commerciali che aspirano a un ruolo più attivo nella vendita, a viticoltori/ imprenditori che gestiscono in prima persona l'attività commerciale della propria cantina e a chi sente di dover affinare le proprie competenze commerciali.

DOCENTI

Lavinia Furlani, Andrea Pozzan.

QUANDO E DOVE

Svolgimento:
in MODALITÀ E-LEARNING (digital)

COSTO

170 € + IVA

DICONO DEL CORSO...

> Preparazione, capacità di ascolto e di rispondere alle domande in modo chiaro ed esaustivo.

> Ho capito come impostare una trattativa di vendita e come suddividerla: che grande traguardo!

> Molte informazioni trasmesse sono trasversali per tutti i canali di vendita.