



beYS! La conoscenza dello scenario B2B ci ha guidato

beYS! è una Società di Consulenza e Formazione Aziendale specializzata nello sviluppo di individui e organizzazioni con l'obiettivo di migliorarne ed aumentarne le Performance. Lo scopo è di fornire metodi e strumenti efficaci per il raggiungimento degli target individuali e aziendali. Operiamo sulla revisione dei modelli organizzativi esistenti tramite un approccio innovativo: quello dell'ESSERE!

“ WHERE
BUSINESS
PEOPLE
SHAPE. ”



FORMAZIONE

Ogni giorno il mercato ci pone di fronte a nuove sfide e questo richiede un evoluzione e un approccio differente alle necessità dei nostri Clienti. La prima interfaccia verso il mercato è l'area Commerciale. Avere dei funzionari commerciali con elevate competenze che rappresentano il nostro Brand potrebbe non essere più sufficiente. Conoscere il prodotto o servizio ed avere dimestichezza con un CRM per conoscere i nostri Clienti, potrebbe non significare garanzia di successo. Noi formiamo Donne e Uomini d'Affari per prepararli ed aggiornarli sulle migliori tecniche di gestione dei Processi di Vendita. Noi crediamo che un asset aziendale di fondamentale importanza per tutte le aziende sia il Capitale Umano.

FORMAZIONE

Account Sales Management – La Vendita di Successo

E' sempre più crescente la richiesta di professionisti capaci di operare nel mercato del lavoro supportando la direzione vendite per la vendita di prodotti e/o servizi rivolti alle imprese. Il corso consentirà ai partecipanti di assumere un ruolo chiave anche nella gestione della relazione fra azienda/brand e clienti, definendo i decision makers delle aziende clienti affiancandoli in termini consulenziali nella scelta del partner/fornitore.

DESTINATARI

- Direttori di Business Unit
- Direttori Commerciali
- Funzionari di Vendita
- Manager di Vendita
- Imprenditori

DURATA:

2 GIORNI

OBIETTIVI

Il Corso in Account e Sales Management è finalizzato a formare figure esperte in tecniche di vendita business-to-business, che potranno inserirsi nell'area commerciale di realtà aziendali sia di media dimensione PMI che in organizzazioni a respiro internazionale. Il corso è orientato sia a risorse già presenti nei quadri aziendali che a risorse di fresca introduzione in azienda.

Programma (in sintesi)

SVILUPPO APPROCCIO STRATEGICO

- Gestione Territorio
- Analisi Situazionale
- Analisi Cliente
- Strategia – Engagement Plan

APERTURA TRATTATIVA

- Immagine
- Contesto
- Accordo

CREARE IL GAP

- Direct Question
- Tag Question
- Link Question

COLMARE IL GAP

- Posizionamento
- Soluzione
- Motivazione

AZIONE

- Gestione obiezioni
- Accordo
- Implementazione

