



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

Gestione dei Processi di Vendita - FOTS (*)

Il Corso fornisce agli Account di Vendita una visione più efficace ed efficiente per la gestione della propria attività di vendita. L'obiettivo è di spostare il "paradigma" di vendita da "funzionario di vendita" a "uomo d'affari", guidando i partecipanti al corso a ripensare la propria attività quotidiana inserendola in un programma organizzativo di più ampio respiro con una visione strategica del proprio operato. Il percorso formativo permette di arrivare a definire un insieme di iniziative volte a guidare i partecipanti verso un'attitudine "uomo d'affari".

DESTINATARI

- Account di Vendita Junior e Senior
- Account Manager
- Manager di Vendita
- Imprenditori

DURATA:

2 GIORNI

OBIETTIVI

Valorizzare la figura commerciale, portandola ad un approccio più attuale alle necessità del mercato, elevandone le capacità organizzative e gestionali ottimizzando la programmazione dell'attività.

Programma (in sintesi)

- Coscienza di Ruolo – Schema di autoanalisi per il Venditore
- Mindset da Avere-Fare ad Essere-Fare-Avere
- La pianificazione dell'attività Commerciale in un processo efficiente
- Analisi della Business Opportunity (anno/territorio)
- Il "contratto di vendita" con il Manager
- Forecast e Opportunità
- L'Agenda coerente
- Programmazione della giornata
- La gestione dell'attività Commerciale in un processo Efficace
- Visita-Ingaggio-Negoziazione-Conclusione-Ordine (ROI)
- Role Play Coscienza di Ruolo – Schema di autoanalisi per l'Uomo d'Affari

