



Partner nella Comunicazione

# CORSO MARKETING e VENDITE

Il Training per migliorare le Tue vendite

## OBIETTIVI DEL CORSO

Il corso ha l'obiettivo di sviluppare l'approccio consulenziale alla vendita di valore, fornendo gli strumenti utili per gestire il cliente nelle varie fasi del processo di vendita, arrivare alla costruzione di una proposta di valore del proprio prodotto e/o servizio, pianificare le vendite in modo da superare e anticipare le obiezioni incrementando le possibilità di successo e il numero di chiusura delle trattative.

A differenza di un corso di marketing generico sul posizionamento prodotti, il corso analizza nozioni di marketing, sviluppo mercato e vendita utili ad aumentare l'efficacia di processo di vendita.

La sezione di marketing è focalizzata su come identificare, posizionare e proporre il valore di prodotti e servizi al mercato target. La parte di vendita si occupa di come strutturare il processo di gestione delle vendite in modo strutturato e di come migliorare l'efficienza delle vendite.

## A CHI SI RIVOLGE?

- Ai gestori di vendite; venditori junior e senior; Agenti, Promotori; rappresentanti, produttori e a tutto il personale addetto alla vendita.
- Marketing manager; Responsabile marketing; Direttori e Responsabili Commerciali; Management e Imprenditori.

## METODOLOGIA DIDATTICA

Le metodologie didattiche di Media sono diversificate e progettate per accompagnare i partecipanti in tutte le fasi del processo di acquisizione, consolidamento e applicazione delle conoscenze.

Oltre alle lezioni teoriche in aula, sono previsti approfondimenti, esercitazioni pratiche e simulazioni rivolti all'applicazione dei concetti appresi, oltre alla discussione di casi reali con testimonianze e interventi di professionisti.

## CONTENUTI

### MODULO I

#### Fondamenti di Marketing per la vendita: strategie di identificazione del Target.

- Nozioni base di Marketing
- Mercato e Targeting
- Strategie e Pianificazione di Marketing B2B
- Dai bisogni del mercato al Marketing-MIX
- Definire la proposizione di valore
- Piano di vendita di Marketing integrato
- Verifica risultati raggiunti

### MODULO II

#### La Comunicazione nella vendita: comunicare il proprio valore.

- Il processo di Comunicazione
- Tecniche e strumenti della comunicazione
- Comunicazione integrata di Marketing
- Le leve del Promotional-MIX
- La comunicazione e promozione delle vendite
- Nuovi approcci alla comunicazione di marketing
- Comunicazione Efficace e Dinamica Persuasiva
- Lo sviluppo del piano di Comunicazione
- Fondamenti di CRM (Sales e Marketing Automation)

### MODULO III

#### Processo di vendita: dalla creazione di opportunità alla chiusura delle vendite.

- Processo di vendita dalla pianificazione alla chiusura
- Il ciclo di vita del cliente
- Vendita di prodotto vs Vendita servizi
- Costruzione di un Funnel di vendita efficace
- Telemarketing - Organizzare la telefonata per fissare l'appuntamento
- Pianificazione visite
- Gestione della trattativa e negoziato
- Gestione delle Obiezioni
- Chiusura