

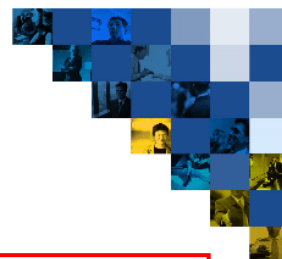


Xtreme Sales Power[®]



Libera la potenza del tuo processo di vendita, ed inizia a vendere come la maggior parte tuoi competitor non è ancora in grado di fare!

Ver. 1.1



La tensione competitiva oggi presente nella maggior parte dei mercati rende molto impegnativo vendere e generare adeguati profitti stabilmente.

I concorrenti si sono fatti particolarmente aggressivi anche sul fronte prezzi, i clienti sono estremamente esigenti e spesso poco fedeli, è difficile riuscire a differenziare i prodotti / servizi.



Le aziende, per continuare a crescere, sempre più spesso considerano il loro processo di vendita come uno dei più importanti fattori critici di successo, e gli hanno assegnato un posto privilegiato all'interno del marketing mix. L'eccellenza nella vendita viene quindi perseguita in modo sistematico, utilizzando tutte le leve a disposizione.

Il ricorso alle attività formative avanzate appare come una delle leve più efficaci, per la sua flessibilità, gli investimenti modesti che richiede, l'adattabilità al contesto aziendale e la scalabilità. Inoltre, è anche una attività che permette di fidelizzare la propria rete vendita, soprattutto se quest'ultima è di tipo indiretto.



In ultimo, il processo di vendita, proprio per la sua criticità nei successi aziendali, è diventato un meccanismo altamente sofisticato, che funziona bene solo se ognuna delle fasi del processo stesso è perfetta e risulta coordinata con tutte le altre.



Sono molteplici gli aspetti che, nel corso di un incontro di vendita, concorrono a decretarne il successo.

Prima: nella fase iniziale, non ancora al cospetto del cliente, il venditore necessita di essere efficace nello stabilire obiettivi sfidanti, di possedere energia, determinazione, entusiasmo, e di porsi nelle migliori condizioni psicofisiche per svolgere il proprio compito con successo.

Durante: empatia, autostima, socialità, conoscenza dettagliata delle varie fasi del processo e di come affrontarle al meglio, abilità negoziali, energia e resilienza formano il bagaglio professionale di chi desidera concludere con successo, e a condizioni vantaggiose, qualunque trattativa commerciale

Come conseguenza, le aree da presidiare sono molte:

- Determinazione e raggiungimento obiettivi
- Utilizzo del proprio pieno potenziale
- Intelligenza emozionale
- Tecniche di vendita avanzate
- Tecniche negoziali avanzate

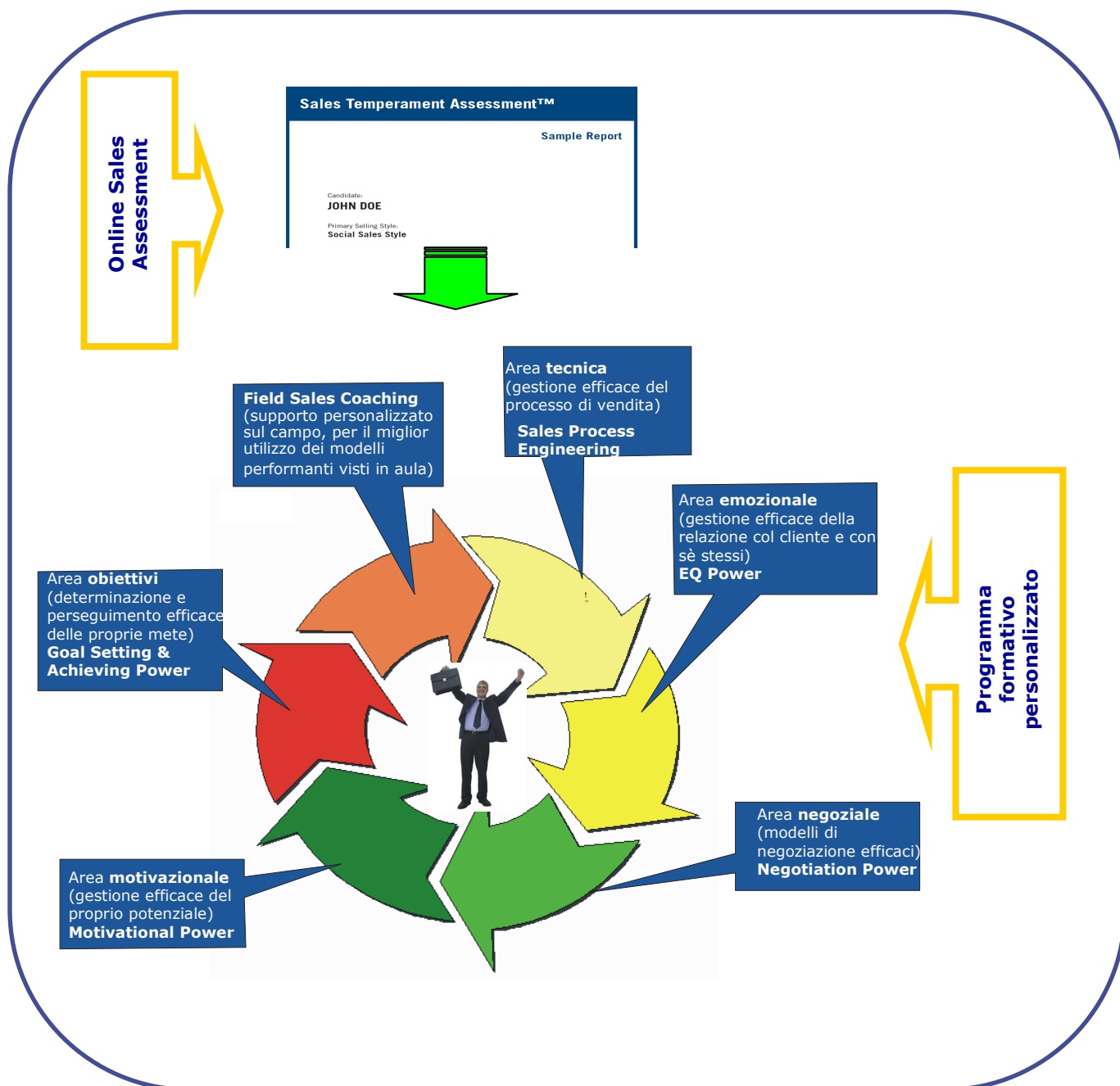
In aggiunta, il venditore potrebbe avere la necessità, per consolidare al meglio il proprio bagaglio esperienziale, di un supporto puntuale sul campo, per il miglior utilizzo dei modelli performanti sperimentati durante l'attività formativa d'aula.

Tuttavia, ancora prima di questi aspetti il venditore dovrebbe avere consapevolezza delle proprie aree forti, e di quelle che si possono ancora migliorare. Per questo Turbo Formazione Vendita suggerisce di iniziare qualsiasi percorso formativo con un assessment iniziale delle proprie abilità e competenze in area vendite ([Online Sales Temperament Assessment](#))

Turbo Formazione Vendita ha messo a punto un programma formativo avanzato (**Xtreme Sales Power**®) sulla base delle più attuali scuole di pensiero sul funzionamento della mente, che aiuta chi si occupa di vendita e/o gestisce reti di vendita, a consolidare le aree di forza, allo stesso tempo investendo energie nelle aree ancora migliorabili.

È un programma flessibile, che si adatta al livello di competenze ed abilità al momento posseduto, ed è personalizzabile sullo specifico prodotto - mercato.

Prevede una fase iniziale di assessment delle abilità di vendita, e poi una serie di moduli di formazione avanzata (interattivi e coinvolgenti) che consentono di sperimentare i modelli di vendita più performanti oggi disponibili. Completa l'attività, se necessario un supporto di Field Sales Coaching, che aiuta il venditore ad adattare alla propria situazione particolare quanto sperimentato.





Area Motivazionale (Motivational Power)

Attraverso un seminario innovativo e coinvolgente, i partecipanti esplorano il proprio effettivo potenziale, apprendendo come trasformare timore, titubanza e frustrazione in energia, determinazione ed entusiasmo. Inoltre, i partecipanti apprendono come raggiungere, in qualsiasi istante, la propria migliore condizione psicofisica. Il seminario è completato da una prova speciale facoltativa, altamente emotiva e memorabile (arrow snapping).

Si va dal cliente sicuri di sè, determinati, caricati emotivamente e con molta energia

Area Obiettivi (Goal setting & achieving Power)

Si sperimentano i modelli più avanzati per la determinazione e il perseguimento delle proprie mete, anche le più ambiziose. Attraverso attività d'aula in plenaria e sottogruppi, i partecipanti sono accompagnati a "lasciare andare" l'insicurezza e il timore del non raggiungimento dell'obiettivo, e imparano come accedere a stati d'animo fortemente potenziati. Il seminario è completato da una prova speciale facoltativa, altamente emotiva e memorabile (board breaking).

Si stabiliscono mete sfidanti, e si persevera fino al loro inevitabile raggiungimento

Area E Q (EQ Power)

I partecipanti esplorano il loro Quoziente di Intelligenza emozionale, ed apprendono come accrescerlo ed utilizzarlo per consolidare autostima verso sè stessi ed empatia verso il cliente, al contempo rinforzando le proprie abilità di adottare comportamenti resilienti, determinati, ottimisti ed orientati al successo. In plenaria e in sottogruppi, si sperimenta come coinvolgere emotivamente il cliente fin dai primi istanti dell'incontro.

Si stabiliscono relazioni solide e collaborative con qualsiasi cliente, "blindando" il cliente stesso contro gli attacchi della concorrenza

Area Tecnica (Sales Process Engineering)

Il seminario consente di sperimentare e introiettare una serie di modelli innovativi ed efficaci per la miglior gestione di ogni fase della vendita: catturare l'attenzione del cliente, farne emergere i bisogni reali, effettuare una presentazione irresistibile del proprio prodotto / servizio, gestire le obiezioni (trasformandole in alleate per la conclusione) ed ottenere infine il consenso del cliente stesso. Inoltre, si apprendono alcune tecniche di "recupero del consenso" di quei clienti che hanno dichiarato di non voler acquistare.

Aumentano significativamente il numero di trattative concluse favorevolmente, in rapporto alle visite effettuate.

Area Negoziale (Negotiation Power)

Questo seminario aiuta i partecipanti ad impadronirsi delle tecniche negoziali oggi più efficaci, ed in grado di ottenere il massimo possibile da ogni trattativa. Inoltre vengono dimostrate le tecniche per impadronirsi del potere negoziale, e orientare a proprio favore anche le trattative apparentemente maggiormente sfavorevoli.

Si è in grado di aumentare i propri volumi di vendita, contemporaneamente salvaguardando i margini.



Field Sales Coaching

Questo modulo è utile a quei venditori che sentono il bisogno di un ulteriore supporto, per impadronirsi completamente dei modelli performanti sperimentati in aula, e per adattarli con precisione al proprio specifico scenario di vendita. Il venditore viene affiancato sul campo dal Sales Coach che, attraverso feedback di correzione e supporto, aiuta ad abbandonare i comportamenti improduttivi di risultati, e a consolidare i modelli e gli atteggiamenti virtuosi.

Il venditore è maggiormente agevolato nell'applicazione di quanto sperimentato in aula, e la sua sicurezza nell'affrontare il relativo cambiamento aumenta

FAQ

-A chi è destinato il programma  Xtreme Sales Power®?

---I destinatari ideali sono i professionisti della vendita, quindi agenti, venditori, area-sales manager/director e, in generale, chi vive di vendita.

-L'Online sales assessment è adatto solo a singoli professionisti, oppure anche ad intere reti di vendita?

---Lo strumento è adatto sia ad un'assessment individuale, sia per valutare il profilo di intere reti di vendita. Nel secondo caso, ai report individuali (destinati ai singoli venditori) viene affiancato un report globale, con dati aggregati, per l'intera rete di vendita.

-Sono obbligato ad acquistare tutti i moduli, qualora decidessi di partecipare a tale programma formativo ?

---Assolutamente no, non esiste obbligo di sorta. Ogni modulo è completamente facoltativo, e indipendente da tutti gli altri. Ognuno può scegliere il percorso più adatto alle proprie esigenze. Quest'ultima valutazione, qualora effettuata con l'aiuto dell'Online sales assessment, risulterebbe più oggettiva e circostanziata, permettendo di delineare un percorso formativo maggiormente allineato alle proprie reali esigenze professionali.

-Se decido di partecipare al programma completo, quali sono i moduli più importanti?

---L'importanza dei singoli moduli è subordinata al reale bisogno di chi vi partecipa. Alcuni moduli forniscono supporto sul piano psicologico (Motivational Power, Goal Setting & Achieving Power, Eq Power) altri sul piano tecnico e tattico (Sales Process Engineering, Negotiation Power, Field Sales Coaching). Un'eventuale propedeuticità di un modulo rispetto ad un altro potrà essere valutata assieme al Trainer.

-Qual è lo stile di conduzione dell'aula da parte dei Trainer di TFV?

---E' soprattutto esperienziale (poca teoria e tanta applicazione), pratico (si parte da casi concreti) interattivo (scambio continuo tra docente e discenti), democratico (in aula si lavora tutti allo stesso modo) e ludico (ci si diverte pure). Inoltre, per alcuni moduli, sono previste prove speciali (arrow snapping, board breaking) per aiutare i partecipanti nella metabolizzazione dei modelli performanti sperimentati.

-Quanto dura ogni modulo?

---Ogni modulo ha la durata di una giornata d'aula. Si consiglia, tra un modulo e l'altro, un intervallo di almeno un paio di settimane, per favorirne il consolidamento.



FAQ

-L'Online sales assessment è attendibile?

---Completamente. Si tratta di uno strumento collaudato in molti Paesi del mondo, con centinaia di migliaia di test effettuati ogni anno. La sua accuratezza è elevata, e così dicasi per il grado di attendibilità. Il report è descrittivo e grafico. Assieme al report è compreso un supporto specialistico, della durata di 60', con un Trainer esperto, che aiuta nella corretta interpretazione (*)

-**I vari moduli** del programma **Xtreme Sales Power®** possono essere ulteriormente personalizzati, sulla base di precise esigenze di mercato-prodotto di una specifica azienda?
---Certamente. In questo caso, dopo una fase di analisi iniziale TFV può provvedere ad effettuare una personalizzazione granulare dei relativi moduli.

(*) Valido in Lombardia. In altre regioni è previsto un supporto via mail o via Skipe

Aspetti generali del programma formativo **Xtreme Sales Power®**

Ogni seminario comprende materiale d'aula, dispensa (per riprendere ex post quanto sperimentato in aula, ed effettuare le relative esercitazioni), attestato di partecipazione e hot-line via mail con il docente (**)

•Per maggiori informazioni, inviare una mail a info@turboformazionevendita.com

(**) per i 31 gg successivi alla fine del seminario, max 3 interventi per partecipante