

Il successo nella vendita

Capacità comunicative e relazionali sono senza dubbio le basi classiche delle skills di vendita. Il venditore di successo è colui che possiede il bagaglio di skills di vendita che gli permette di muoversi professionalmente. I venditori eccellenti sono coloro che oltre ai fondamentali sanno applicare strategie di vendita in grado di fare la differenza: conoscenza del territorio e dei propri clienti, selezione dei migliori clienti, pianificazione del lavoro, conoscenza delle potenzialità d'acquisto dei propri clienti, rete di solida relazione con tutte le risorse chiave della propria azienda.

Agenda (3 giorni)

- La figura del venditore.
- Tipologie di venditori.
- Attitudini e qualità personali.
- Principi della vendita.
- Le fasi del processo di vendita.
- L'apertura con il cliente.
- La fase esplorativa.
- La proposta e la valutazione delle alternative.
- La gestione delle obiezioni.
- La gestione della concorrenza.
- La gestione del prezzo.
- La conclusione della vendita e il post vendita.
- Strategie di vendita.
- Target clienti e copertura territoriale.
- La gestione del portafoglio clienti.
- Gli indicatori di performance.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- affinare le capacità di sviluppare la vendita diversificando l'approccio in funzione della potenzialità del cliente
- sviluppare la capacità di convincimento, di finalizzazione e chiusura della trattativa
- sviluppare le tecniche di pianificazione del tempo, delle attività di vendita e della strategia sul cliente.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Venditori di nuova nomina.

Prerequisiti

Nessuno.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.640,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:
10% sulla seconda
40% sulla terza
80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2026

Strategie e tecniche di vendita per il mercato Business

Il corso si propone di sviluppare il capitale delle competenze professionali del venditore business. Dall'analisi del ruolo del venditore/consulente si passa all'articolazione del processo di vendita ed alle specificità della vendita complessa. Il corso è rivolto a venditori business da poco nel ruolo che sentano l'esigenza di contestualizzare e sistematizzare l'esperienza di vendita verso il mercato business. Le giornate d'aula saranno organizzate con una modalità interattiva. I temi indicati saranno analizzati proponendo anche simulazioni di contesti lavorativi durante i quali si osserverà la capacità di far leva sugli elementi chiave dell'offerta utilizzando le tecniche e le metodologie di vendita proposte.

Agenda (3 giorni)

L'evoluzione del ruolo del venditore ed i cambiamenti nelle politiche di vendita.

I fattori che influenzano il raggiungimento dei risultati di vendita.

Fasi della vendita classica e tattiche coerenti.

La vendita complessa, vendere "Soluzioni e Valore per il Cliente".

Il processo d'acquisto del cliente.

Strategie di vendita: il gruppo decisionale d'acquisto e le strategie di ingresso.

Fasi del processo d'acquisto: riconoscimento delle esigenze.

Lo sviluppo delle capacità di proposizione.

Costruire la "Visione d'acquisto": la vendita dell'idea.

Fasi del processo d'acquisto: valutazione delle alternative.

Strategie competitive, differenziazione e vulnerabilità.

La Pianificazione delle Vendite e la programmazione delle attività di vendita.

Le strategie di sviluppo del cliente.

Il piano d'azione: obiettivi e metodologie.

La posizione iniziale ed i sei elementi chiave del metodo.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

affinare le capacità di sviluppare la vendita diversificando l'approccio in funzione della potenzialità del cliente
sviluppare la capacità di convincimento, di finalizzazione e chiusura della trattativa
sviluppare le tecniche di pianificazione del tempo, delle attività di vendita e della strategia sul cliente.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Venditori con qualche anno di esperienza che si apprestano a lavorare nel mercato business.

Prerequisiti

Nessuno.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.640,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

10% sulla seconda

40% sulla terza

80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2026

Gestire con successo la forza vendita

Agenda (3 giorni)

Affinamento sul Ruolo dell'Area Manager.

Responsabilità e compiti principali.

Integrazione delle funzioni nell'organizzazione di vendita.

L'azione di guida:

la guida per mezzo di obiettivi
valutazione delle capacità dei collaboratori: analisi di contrasto e obiettivi di miglioramento
il Piano d'Azione per lo sviluppo dei collaboratori
lo stile di guida dell'Area Manager nella vendita classica e nella vendita complessa.

L'azione di "animazione":

capire il venditore e le sue reazioni
tecniche di motivazione dei collaboratori.

L'azione di addestramento e formazione:

addestramento, formazione e Coaching
visite in affiancamento: migliorare le Skill
programmazione e revisione.

L'azione di Pianificazione delle Vendite:

il processo di pianificazione delle vendite
la piattaforma di vendita: struttura ed uso
la programmazione delle vendite
selezione e diversificazione della clientela
pianificazione della strategia sul cliente
le strategie di implementazione e di manutenzione del cliente
il piano d'azione: obiettivi e metodologie
la fase di controllo e di implementazione.

Fattori di valutazione del lavoro dell'Area Manager.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

disporre delle conoscenze più adatte per gestire la forza vendita nel modo più razionale e redditizio
apprendere metodi e tecniche per pianificare i miglioramenti delle vendite ed ottenere il controllo dell'operatività di vendita.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Area Manager e quanti hanno la responsabilità di guida dei venditori.

Prerequisiti

Nessuno.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.640,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

10% sulla seconda

40% sulla terza

80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Reiss Romoli 2026

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308

email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2026

Le Vendite Complesse

La vendita complessa richiede capacità di selezione, sistematizzazione e analisi dei dati; pianificazione della strategia per migliorare la posizione presso i diversi interlocutori, ricerca delle modalità per aumentare le probabilità di concludere anche nelle situazioni più difficili. Il corso fornisce le competenze necessarie a guidare con successo la vendita quando l'organizzazione-cliente è complessa, il processo decisionale di acquisto è multiplo e gli attori non sempre sono noti. Sono analizzate le strategie da poter utilizzare nelle diverse situazioni di vendita e gli obiettivi da raggiungere con i vari interlocutori al fine entrare sul cliente e costruire il consenso sulla propria offerta. Il corso, permette di operare in "Action Learning" costruendo in aula percorsi di sviluppo dell'attività commerciale, applicabili alla propria realtà di lavoro.

Agenda (2 giorni + 1 giorno follow up dopo un mese)

Introduzione: differenze fra vendita semplice e vendita complessa.

Analisi del processo decisionale d'acquisto del cliente "strutturato".

Le tre aree su cui intervenire: area informativa, area del bisogno e area del potere.

L'analisi preliminare sul cliente: ricerca delle fonti informative.

Strategia di ingresso sul cliente: la presentazione della propria azienda e l'impatto professionale sul nuovo cliente.

L'area dei bisogni: la tecnica Spin e le strategie di sviluppo del problema.

Il processo decisionale del cliente: definire gli attori del processo e le modalità di presa della decisione.

Come influenzare il processo decisionale: valutare le alternative e riposizionarsi rispetto alla concorrenza.

Strategie e tecniche per fare esplicitare i dubbi e modalità di gestione.

La gestione dello sponsor aziendale: come farsi rappresentare all'interno dell'azienda dallo sponsor.

La gestione del prezzo: differenziazione e valorizzazione dell'offerta.

Post vendita e attività di fidelizzazione del cliente.

Follow up

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

costruire la mappa decisionale del cliente allo scopo di potersi focalizzare sulle persone giuste

valutare le singole fasi del processo decisionale del cliente stabilendo la strategia più idonea in ciascuno stadio del processo

aiutare il cliente nella scelta influenzando i criteri decisionali.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Venditori senior.

Prerequisiti

Esperienza nella vendita semplice.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.790,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

10% sulla seconda

40% sulla terza

80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308

email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2026

Vendere in un Mercato in Flessione

Quali sono le caratteristiche delle aziende migliori? Quelle delle aziende che riescono a superare turbolenze di mercato e burrasche? Sono aziende la cui Direzione è pronta a leggere l'intensità della bufera e reagire prontamente ai cambiamenti del vento, ma soprattutto si tratta di aziende la cui rete vendita è pronta ad accettare i cambiamenti di un mercato che cambia. L'uomo di vendita non esprime solitamente una facile reattività al cambiamento, in particolare per coloro la cui esperienza e il cui successo sono maturati in condizioni di mercato diverse. In questi casi si assiste alla comune tendenza a reiterare strategie e comportamenti passati, senza valutare il cambiamento in atto. Restare nella propria area di comfort significa spesso non valutare le nuove opportunità. Il corso intende far riflettere il Venditore sulla necessità di un cambiamento strategico e operativo tale da far cogliere tutte le nuove opportunità che il contesto presenta.

Agenda (2 giorni)

- Introduzione ai processi di cambiamento.**
- Le resistenze al cambiamento.**
- Il cambiamento come opportunità.**
- I processi di cambiamento e i tre cerchi attitudinali.**
- Case Study e lavori in team.**
- Lo sviluppo di nuove strategie applicate al Case Study.**
- Ricerca delle nuove strategie da applicare al proprio territorio.**
- Applicazione delle nuove strategie ai propri clienti.**
- Simulazione di una visita al cliente e feedback.**
- Conclusioni.**

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- capire le proprie resistenze al cambiamento ed individuare le azioni per cavalcarlo.
- identificare le nuove strategie di vendita e le azioni necessarie per innescare cambiamenti sul proprio territorio
- simulare l'incontro con il cliente per sperimentare l'applicazione di nuove strategie.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Responsabili Marketing, Responsabili Vendite; Responsabili di Produzione.

Prerequisiti

Nessuno.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.280,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

- 10% sulla seconda
- 40% sulla terza
- 80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgr.com

Date e Sedi

Date da Definire

È un corso GOLD

con due partecipazioni potrai concordare con noi la data. Guarda i vantaggi della formula GOLD.

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308

email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2026

In sintonia con il cliente per vendere servizi informatici e telematici

Il venditore si preoccupa di che cosa deve dire per favorire le vendite. Cattiva preoccupazione: dovrebbe invece preoccuparsi di che cosa il cliente comprende. Ogni discorso è soggetto a una comprensione solo parziale da parte dell'ascoltatore: quando si parla di un servizio che non si può vedere, perché non è stato ancora realizzato, il cliente fatica a comprendere il reale valore di ciò che volete proporgli. Sistemi altamente razionali e produttivi non vengono apprezzati correttamente, mentre dettagli vistosi, ma di poca importanza, lo distraggono. Il cliente non riesce a prevedere come evolveranno le sue esigenze nel tempo e voi, che l'avete intuito e avreste la soluzione, non venite capiti. Il corso, diretto ai soli venditori di servizi informatici e telematici di qualità elevata, si avvale delle tecniche della psicologia applicata alla vendita.

Agenda (3 giorni)

Il processo d'acquisto razionale ed emotivo.

Le tre deformazioni basilari: prodotto, soluzione, strumento assecondante.

Come funziona il processo di deformazione. La psicologia dell'acquirente.

Come suscitare desiderio con ciascuna delle tre deformazioni basilari.

Come proporre un servizio "che non si vede perché non c'è ancora".

La valutazione della comprensione del cliente e le azioni correttive.

Regole inderogabili perché un'offerta scritta possa contribuire alla conclusione positiva.

La conclusione in situazioni di forte concorrenza.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

- comprendere come e perché il messaggio del venditore si deforma nella testa del cliente in seguito all'alternarsi di valutazioni razionali e processi emotivi
- entrare in piena sintonia col cliente e valorizzare in pieno l'offerta, con una presentazione adatta alla psicologia dello specifico interlocutore.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Venditori di servizi informatici e telematici di qualità elevata.

Prerequisiti

Un'esperienza di vendita permette di trarre dal corso benefici maggiori.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.640,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

- 10% sulla seconda
- 40% sulla terza
- 80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Date e Sedi

Date da Definire

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308

email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2026

Vendere soluzioni ICT

Il corso si propone di fornire gli strumenti professionali per comprendere i problemi del vertice aziendale, conoscere le risposte strategiche di alcune aziende di successo e sentirsi pronti a dialogare e a sostenere la relazione con il cliente per proporre soluzioni innovative di valore e opportunità di crescita. Nella vendita di Soluzioni ICT altro elemento di successo è dato dallo "spirito di squadra". Fondamentale è conoscere le principali dinamiche della vendita in team al fine di contribuire in maniera convinta al suo sviluppo e all'incremento della produttività degli sforzi di vendita.

Agenda (3 giorni)

Il rapporto azienda-mercato: i problemi e le opportunità.

Le sfide: paradigmi di marketing emergenti, il marketing reloaded.

Il problema del vertice aziendale: generare strategie di marketing competitive e creare valore.

Creare vantaggi competitivi e valore per il mercato.

Il ruolo strategico delle nuove tecnologie: nei processi, nei prodotti e servizi, nell'acquisizione di flessibilità.

Il modello di business dell'impresa.

Conoscere il business system e gli obiettivi del cliente:

la conoscenza del cliente: analizzare le aspettative e misurare la soddisfazione
le prestazioni e i risultati aziendali, l'organizzazione e gestione dei processi
lavorare per progetti
sviluppo della conoscenza e delle competenze delle risorse umane.

Conosciamo meglio il cliente: la diagnosi della situazione attuale del cliente.

Posizionamento delle PMI italiane e potenzialità delle PMI in funzione della predisposizione ICT.

La maturità della dotazione ICT del cliente: barriere e opportunità.

Maturità infrastrutturale, applicativa e dell'ICT.

Consequente orientamento di scelta dell'offerta: direttrici e regole primarie.

Individuare e le soluzioni e le opportunità di crescita per il proprio cliente e proporle in modo convincente.

Vincere con tutto il team al servizio del cliente.

Coinvolgere il team nel lavoro di vendita e post vendita.

Cosa occorre al team per eccellere.

Le abilità personali di supporto:

la comunicazione: fornire un feedback
il "problem solving": risolvere le divergenze
la motivazione: entusiasmo e persuasione.

Obiettivi

Al termine del corso i partecipanti saranno in grado di:

disporre dei principali modelli di riferimento e degli strumenti di analisi per conoscere il business system del cliente e la sua attuale situazione in merito alla dotazione ICT
individuare le soluzioni di offerta più coerenti con gli obiettivi aziendali, proporle in modo convincente e seguirne l'adozione con il supporto del team di vendita.

Destinatari e Prerequisiti

A chi è rivolto

Venditori senior di soluzioni ICT.

Prerequisiti

Esperienza di vendita.

Iscrizione

Quota di Iscrizione: 1.690,00 € (+ IVA)

La quota comprende la didattica, la documentazione, il pranzo e i coffee break. Al termine del corso sarà rilasciato l'attestato di partecipazione.

Partecipazioni Multiple

Per le partecipazioni multiple che provengono da una stessa Azienda, è adottata la seguente politica di sconto:

10% sulla seconda

40% sulla terza

80% dalla quarta in poi.

Informazioni

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel 0862 452401 - fax 0862 028308
corsi@ssgrr.com

Date e Sedi

Date da Definire

È un corso GOLD

con due partecipazioni potrai concordare con noi la data. Guarda i vantaggi della formula GOLD.

Formazione in House

Il corso può essere svolto presso la sede del Cliente e personalizzato nei contenuti.

Segreteria Corsi - Reiss Romoli s.r.l. - tel +39 0862 452401 - fax +39 0862 028308
email: corsi@ssgrr.com

Reiss Romoli 2026

Reiss Romoli 2026