

Temi e programmi per la conduzione di webinar
rivolti ai clienti Würth - Wüdesto
2° programma dicembre 2021 - Marco Zanon

1. I NUMERI DELL'AZIENDA: INTERPRETARLI E MIGLIORARLI

I numeri fondamentali per la corretta gestione dell'attività di vendita

Obiettivi del webinar

Il mercato chiede di avere sempre maggiori capacità imprenditoriali nella gestione di un'azienda, anche di piccole dimensioni. In questo senso è importante saper leggere, interpretare e gestire i "numeri" che questa genera. Ciò permette di non improvvisare l'azione commerciale e di suggerire una linea guida utile a tutti al suo interno.

Il webinar intende offrire ai partecipanti alcuni principali strumenti utili a monitorare l'azione commerciale dell'azienda o dello showroom, grazie ai quali poter definire con chiarezza gli obiettivi di vendita e perseguirli con maggiore efficienza.

Temi del webinar

- a. I fondamentali della gestione economica
 - c'è margine e margine
 - margine, ricarico e punto di pareggio
- b. Il controllo di gestione economico e finanziario
 - un occhio al bilancio dell'attività
 - Stato Patrimoniale e Conto Economico
 - i principali indici di bilancio da monitorare
- c. Il controllo di gestione commerciale
 - monitorare il volume delle vendite
 - monitorare la qualità delle vendite

2. QUANDO LA VENDITA DIVENTA COMPLESSA

Capire a fondo dinamiche e influenze d'acquisto dei clienti per vendere senza improvvisare

Obiettivi del webinar

Vendere sta diventando sempre più impegnativo non solo a causa della competizione sul prezzo o della varietà dell'offerta, ma in virtù del mutato atteggiamento d'acquisto del cliente. Tempi d'acquisto prolungati, più persone che decidono, prodotti tecnicamente evoluti sono solo alcuni tra i fattori che rendono la vendita "complessa". Il termine complessa non è solo sinonimo di complicata, ma indica un preciso metodo di vendita che richiede un approccio ragionato e calibrato.

Il corso si pone l'obiettivo di introdurre ai partecipanti ai fondamentali della vendita complessa e applicarli alla gestione quotidiana dei clienti della propria azienda o dello showroom.

Temi del webinar

- a. Un cliente, più decisori
- b. I principi della vendita "complessa"
- c. Le diverse influenze d'acquisto
 - il compratore utilizzatore, il compratore economico, il compratore tecnico, l'influenzatore
 - come individuare i benefici ricercati dalle diverse tipologie di compratore
- d. Le soluzioni della nostra azienda: influenze d'acquisto e benefici ricercati

3. COMUNICARE, COME COSA E A CHI?

Scegliere e sviluppare la comunicazione più utile proprio per la nostra azienda

Obiettivi del webinar

Spesso l'investimento in comunicazione è vissuto con diffidenza perché non sembra portare risultati proporzionali agli investimenti profusi. In questi casi, però, ciò che manca è la definizione di un processo che aiuti a calibrare con metodo e attenzione il target, gli strumenti e il messaggio della comunicazione aziendale.

Il corso ha l'obiettivo di orientare i partecipanti nella valutazione delle diverse strategie e azioni di comunicazione che l'azienda ha a disposizione, per saper scegliere su quali vale la pena investire.

Temi del webinar

- a. Non si può non comunicare
- b. Il sistema di comunicazione aziendale
 - fonte, messaggio, mezzo e destinatario
 - codifica e decodifica del messaggio
- c. Le diverse tipologie di strumenti di comunicazione
 - personali e impersonali
 - controllabili e non controllabili
- d. Cosa e come sto comunicando oggi al cliente
 - quale comunicazione mi serve davvero?
 - comunicazione inbound vs comunicazione outbound

4. DAL PRODOTTO ALLA POSA

Il proseguimento della relazione con il cliente in casa sua.

Obiettivi del webinar

Spesso si ritiene che il processo di vendita si concluda quando il cliente accetta la proposta. Invece il cliente diventa realmente tale quando "vive" e apprezza i prodotti in casa sua e questa fase inizia già durante la posa e l'installazione. Se anche la posa in opera viene condotta con attenzione e metodo, allora la fornitura diventa ancor più eccellente.

Il corso ha l'obiettivo di sensibilizzare i partecipanti a gestire anche la fase di installazione con accorgimenti specifici e dedicati, senza dare per scontato che il cliente si accontenti solo della qualità tecnica della posa.

Temi del webinar

- a. Come preparare e condurre la posa
 - la presentazione al cliente
 - illustrare tempi e programma di posa
 - valutare se e come coinvolgere il cliente
 - quale livello di confidenza?
- b. Obiezioni e imprevisti
 - è un problema di prodotto o di posa?
 - non mettiamola sul personale
- c. Come lasciare l'abitazione
 - l'attenzione al contesto abitativo
 - la pulizia fa parte della posa!