MAC Formazione

+39 02 89919566 | info@macformazione.com | www.macformazione.com

Sede Nord Italia:
Viale Achille Papa, 30
Milano 20149 Milano (MI)

Sede Centro Italia:
Viale Europa, 12
Siena 53100 Siena (SI)

Sede Sud Italia:
Via Toppole, 3
Manocalzati 83030 Avellino (AV)

PROGRAMMA DIDATTICO

Corso Consulente Commerciale e Sviluppo Vendite



MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

IL PERCORSO IN 3 FASI

1 Prelezione › **2** Programma Didattico Business › **3** Preparazione per il lavoro

1 FASE 1 Prelezione

- Primo incontro con il docente e introduzione al metodo didattico
- Valutazione del livello di partenza dell'allievo
- Perfezionamento degli obiettivi del corso
- Controllo degli strumenti e dei dispositivi

2 FASE 2 Programma Didattico Business

Modulo 1 – Il ruolo del consulente commerciale nello sviluppo vendite

- Panoramica della figura del consulente commerciale
- Differenze tra vendita tradizionale, vendita consulenziale e sviluppo vendite
- Il ruolo del commerciale nei contesti aziendali, professionali, retail, servizi e business locali
- Il contributo del consulente commerciale alla crescita del fatturato e alla gestione della relazione con il cliente
- Competenze chiave richieste a chi opera in ambito commerciale, sia come figura junior sia all'interno di una rete vendita aziendale

Modulo 2 – Fondamenti di comunicazione commerciale

- Principi base della comunicazione efficace in ambito commerciale
- Ascolto attivo e comprensione del bisogno del cliente
- Costruzione di un linguaggio chiaro, professionale e orientato al risultato
- Adattamento della comunicazione ai diversi interlocutori e contesti
- Gestione del dialogo commerciale in modo credibile, ordinato e non aggressivo

Modulo 3 – Analisi del cliente e individuazione dei bisogni

Lezioni live
Nessuna lezione registrata

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com

- Lettura del profilo cliente e del contesto di riferimento
- Individuazione dei bisogni espliciti e impliciti
- Distinzione tra richiesta iniziale e reale necessità commerciale
- Raccolta e organizzazione delle informazioni utili alla proposta
- Utilizzo dell'analisi del cliente per costruire un approccio commerciale più efficace

Modulo 4 – Proposta di valore e presentazione dell'offerta

- Costruzione di una proposta coerente con il bisogno del cliente
- Valorizzazione di prodotti, servizi o soluzioni in modo chiaro e credibile
- Presentazione dei benefici dell'offerta senza approccio aggressivo
- Organizzazione del discorso commerciale in funzione dell'obiettivo
- Collegamento tra valore percepito, necessità del cliente e opportunità di vendita

Modulo 5 – Processo commerciale e sviluppo delle opportunità di vendita

- Panoramica delle fasi principali del processo commerciale
- Gestione del primo contatto e apertura della relazione
- Sviluppo del dialogo e accompagnamento del cliente nel percorso decisionale
- Organizzazione delle attività fino alla chiusura della trattativa
- Monitoraggio delle opportunità commerciali nelle diverse fasi del processo di vendita

Modulo 6 – Gestione delle obiezioni e delle incertezze del cliente

- Principali tipologie di obiezione in ambito commerciale
- Tecniche di risposta orientate alla chiareza e alla fiducia
- Gestione delle resistenze senza pressione o rigidità
- Trasformazione delle obiezioni in occasioni di approfondimento e valore
- Gestione delle incertezze legate a prezzo, tempi, priorità, fiducia e percezione dell'offerta

Modulo 7 – Tecniche di trattativa e negoziazione commerciale

- Principi base della negoziazione applicata alla vendita
- Gestione del confronto su prezzo, tempi, condizioni e valore
- Costruzione di una trattativa professionale e sostenibile
- Ricerca di equilibrio tra obiettivi aziendali e aspettative del cliente
- Impostazione di accordi commerciali chiari, realistici e orientati alla continuità del rapporto

Modulo 8 – Organizzazione del lavoro commerciale e gestione delle opportunità

- Gestione dei contatti, delle opportunità e delle priorità
- Organizzazione del follow-up e delle attività ricorrenti
- Utilizzo di strumenti semplici per monitorare trattative e relazioni
- Costruzione di un metodo di lavoro ordinato e continuativo
- Gestione del flusso commerciale in modo utile sia al singolo professionista sia a una rete vendita interna

Modulo 9 – Relazione con il cliente e fidelizzazione

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
Nessuna lezione registrata

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com

- Principi base di gestione della relazione nel tempo
- Importanza del post-vendita e della continuità commerciale
- Costruzione della fiducia e mantenimento del rapporto professionale
- Azioni utili a favorire riacquisto, continuità e passaparola
- Valorizzazione della relazione cliente come leva di sviluppo vendite e crescita commerciale

Modulo 10 – Sviluppo vendite e crescita del portafoglio clienti

- Lettura delle possibilità di crescita commerciale
- Individuazione di occasioni per ampliare il portafoglio clienti
- Approccio professionale alla ricerca di nuove opportunità
- Sviluppo di relazioni commerciali nuove e già esistenti
- Contributo del consulente commerciale allo sviluppo delle vendite e alla crescita del business aziendale

Modulo 11 – Errori da evitare nella vendita consulenziale

- Errori comuni nella comunicazione commerciale
- Approcci troppo aggressivi, improvvisati o poco efficaci
- Mancanza di ascolto, chiarezza o metodo
- Comportamenti che compromettono fiducia, trattativa o continuità del rapporto
- Criticità frequenti nella gestione di contatti, follow-up, obiezioni e proposta commerciale

Modulo 12 – Applicazione operativa del metodo commerciale

- Simulazione di gestione di un processo commerciale
- Analisi del cliente, proposta, obiezioni e trattativa
- Organizzazione del flusso di lavoro commerciale in modo realistico
- Impostazione di un metodo operativo applicabile a contesti professionali e aziendali
- Consolidamento delle competenze utili per lavorare in ambito commerciale o rafforzare una rete vendita interna

FASE 3

3 Preparazione per il lavoro

Grazie alla collaborazione con CV&Lavoro, mettiamo a disposizione dei nostri studenti un supporto professionale e altamente personalizzato che include:

- Redazione del curriculum vitae, efficace e ottimizzato per i sistemi ATS
- Creazione di una lettera di presentazione su misura, in linea con il profilo e il percorso formativo
- Ottimizzazione del profilo LinkedIn, oggi fondamentale per la ricerca di opportunità in ambito digitale e non solo
- Supporto pratico alla ricerca attiva del lavoro, con strumenti e strategie collaudate

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
Nessuna lezione registrata

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com

MAC Formazione

+39 02 89919566

info@macformazione.com

www.macformazione.com

Sede Nord Italia:
Viale Achille Papa, 30
Milano 20149 Milano (MI)

Sede Centro Italia:
Viale Europa, 12
Siena 53100 Siena (SI)

Sede Sud Italia:
Via Toppole, 3
Manocalzati 83030 Avellino (AV)

- Indicazioni su come rispondere agli annunci e proporsi in modo mirato alle aziende
- Preparazione ai colloqui di lavoro
- Lezioni pratiche e interattive, con esempi concreti
- Materiale didattico e assistenza per dubbi, revisioni e miglioramenti

N.B Riservata ai privati, non previsto per i corsi aziendali o per gli enti pubblici

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
Nessuna lezione registrata

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66

342 382 5996

info@macformazione.com

www.macformazione.com