



V12 - LA VENDITA STRATEGICA E RELAZIONALE

Trasformare le vendite occasionali in strategiche, costruendo relazioni di valore

2 GIORNI - MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE: PRESENZIALE A MILANO E/O VIRTUAL CLASSROOM

date		quote di partecipazione IVA esclusa
16 - 17 febbraio 2026	2 - 3 luglio 2026	Singola: 985 € - Multipla: 885 €

La capacità di vendere strategicamente è diventata una competenza indispensabile. Non si tratta solo di chiudere una vendita, ma di costruire relazioni solide e durature che possano sostenere il successo a lungo termine.

Questo corso vi guiderà attraverso l'evoluzione del modello di vendita verso la vendita strategica, fornendovi le competenze necessarie per eccellere. Scoprirete le 7 regole fondamentali per creare relazioni forti e di lungo termine, imparerete a mappare i clienti per instaurare rapporti strategici attraverso il networking e approfondirete il modello di fidelizzazione per vendere e rivendere nel tempo.

A CHI È RIVOLTO

- Responsabili Vendite
- Funzionari di Vendite
- Responsabili Customer Care
- Funzionari/Operatori Customer Care
- Responsabili Marketing
- Funzionari Marketing

APPRENDERETE A...

- Identificare gli elementi base della vendita strategica
- Comprendere i comportamenti utili a instaurare rapporti duraturi con il cliente
- Identificare e classificare gli attori chiave nel processo decisionale del cliente
- Incrementare la capacità di fare cross selling per la crescita del market share su cliente
- Minimizzare il rischio di perdita di contatto nel tempo

ESERCITAZIONI, PROGETTI E CASE STUDIES

- Identificare le componenti e le skill chiave per la vendita strategica/relazionale
- Costruire il profilo del cliente target
- Comprendere lo scambio che avviene in una relazione duratura
- Strutturare una strategia di fidelizzazione su un caso concreto

I PLUS:

- Il corso ha un approccio estremamente pratico e concreto: verrà dato ampio spazio alla discussione di casi reali e di problematiche dei partecipanti
- Gli strumenti analitici presentati sono di applicabilità immediata



V12 - LA VENDITA STRATEGICA E RELAZIONALE

PROGRAMMA

L'evoluzione del modello di vendita: la vendita strategica/relazionale

- Il ruolo del cliente
- Il passaggio da vendita transazionale a vendita strategica/relazionale
- Le componenti chiave per la vendita strategica/relazionale
- Le skill utili per la vendita strategica/relazionale

Le regole per creare relazioni forti e di lungo termine

- Come profilare il cliente
- Saper ascoltare per comprendere le esigenze
- Come aggiungere valore alla relazione
- Il vademecum a livello comportamentale

Come instaurare un rapporto strategico

- Il processo di creazione di un network qualificato
- L'analisi del processo decisionale del cliente
- L'identificazione e la classificazione dei clienti
- La differenza tra i bisogni emozionali e di valore del cliente
- Come coinvolgere i diversi tipi di stakeholder

Vendere e rivendere: il modello di fidelizzazione nel tempo

- Le leve di fidelizzazione del cliente
- Le diverse strategie di fidelizzazione del cliente a seconda del posizionamento attuale
- Come prepararsi alla prossima vendita mentre si vende
- Creare una strategia di evoluzione dell'offerta

Valutare l'efficacia delle azioni

- L'importanza del monitoraggio del processo commerciale
- Il processo di vendita al cliente e i relativi indicatori
- Come migliorare la relazione con il cliente in base alle situazioni "misurate"