CONFINDUSTRIA
Alto Milanese

La Valigia del Commerciale: Cross Selling & Upselling , on line il 15 e 21 giugno 2022

Circolare 305 del 16/03/2022 - Formazione

Data

- **15 e 21 giugno 2022** dalle ore 9.00 alle ore 12.30

On line su piattaforma Zoom

Durata

7 ore complessive

Obiettivi

- I clienti esistenti sono una fonte importante di nuovo business, perché ci conoscono già. La porta è già aperta, occorre però uscire dall'abitudine e proporre qualcosa di diverso o di valore più alto attraverso il cross selling e Upselling
- Imparare a usare il **Cross selling**: vendere ai clienti esistenti qualcosa di diverso e **Upselling**: vendita sostitutiva su un prodotto/servizio di maggior valore

Destinatari

Venditori, Responsabili commerciali

Programma

- Upsell e cross sell: definizione e finalità
- Prepararsi: come individuare i clienti più sensibili al cross sell/upsell. Criteri di segmentazione del target
- **Esercitazione su un caso aziendale**
- Cambiare il messaggio di vendita: perché lo stesso approccio potrebbe non andare bene in caso di prodotti diversi
- Upselling/downselling: valorizzare il differenziale tra prodotto "super" e "basic"
- **Esercitazione su un caso aziendale**
- Intelligenza emotiva lato venditore e lato buyer: Il rischio percepito nella vendita e nell'acquisto sostitutivo. Indizi, diagnosi e possibili metodi per affrontarlo

- Identificare bisogni diversi: le domande di esplorazione
- Upselling: prima di convincere il cliente devo convincere me stesso
- Spunti per il Sales Manager. Come promuovere l'upselling e il cross selling nella rete di vendita: KPI e riunioni commerciali
- Il riconoscimento del successo nell'upselling: importanza motivazionale e pratica

Iscrizioni

Entro il 14 giugno 2022

Quota di partecipazione

€ 250.00 + IVA/partecipante per le aziende associate

€ 350.00 + IVA/partecipante per le aziende non associate

Contatti

Roberta Porro, Area Comunicazione e Marketing

Fonte: https://ali.mediatria.com/servizi/scuola-e-formazione/circolari/la-valigia-del-commerciale-cross-selling-upselling-on-line-il-15-e-21-giugno-2022