Consulenti Globali

presenta:

Marketing
&
Formazione

1

IL PIANO VISITA

RUOLO DEI COLLABORATORI

- ACQUSIZIONE DI CONTRATTI PARTICOLARMENTE CON CLIENTELA POTENZIALE

- SVILUPPO DELL'ATTIVITA' SEGUENDO LE INDICAZIONI DEL RESPONSABILE

IL MONDO PROFESSIONALE DEL VENDITORE

CONOSCENZE TECNICHE

ABILITA' RELAZIONALI

CAPACITA' ORGANIZZATIVE

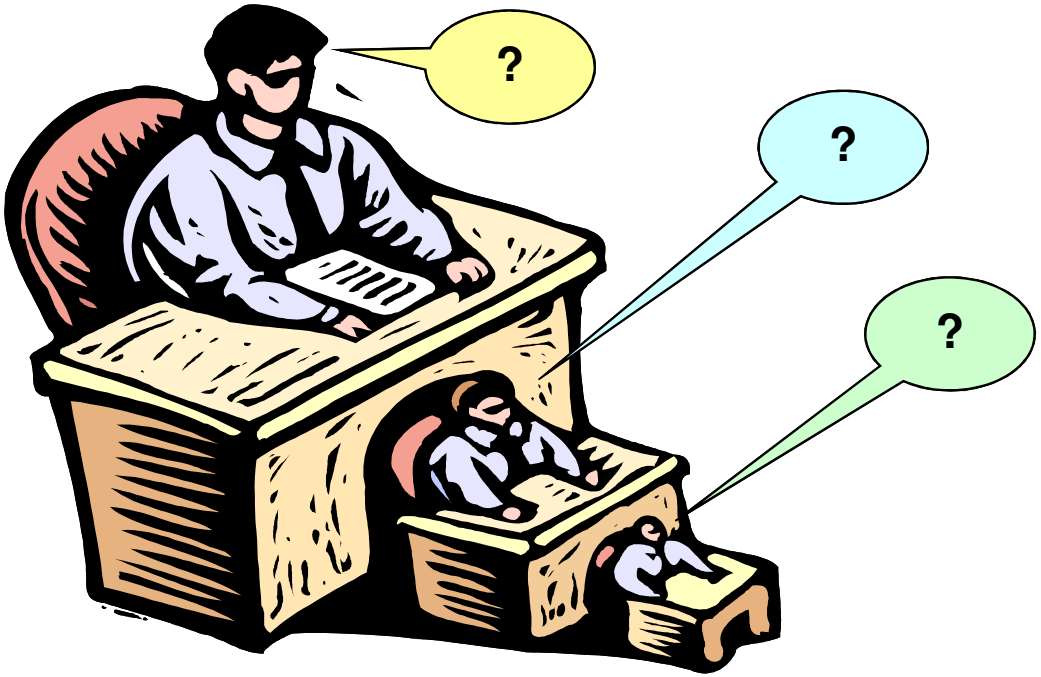
PROGRAMMARE

Significa :

PREVEDERE

- **COSA FACCIO**
- **COME LO FACCIO**
- **DOVE VADO**
- **QUANDO VADO**
- **QUALE OBIETTIVO MINIMO MI PONGO**

PER AVERE SUCCESSO NELL'AZIONE DI VENDITA COSA POSSIAMO FARE PRIMA DI CONTATTARE IL CLIENTE?



IL PIANO VISITA

COME FARE UN PIANO VISITA

ACQUISIAMO IL MAGGIOR NUMERO DI INFORMAZIONI SUL CLIENTE

INDIVIDUIAMO I SUOI PROBABILI BISOGNI

STABILIAMO GLI OBIETTIVI DELLA VISITA

STABILIAMO COME E QUANDO PRENDERE CONTATTO CON LUI

PREVEDIAMO I SUOI NO

.....

INDIVIDUIAMO I SUOI PROBABILI BISOGNI

IN BASE A

- PROFESSIONE ATTIVITA'
- SITUAZIONE FAMILIARE
- .....
- .....
- EVIDENZA CLIENTI
- PROBABILE REDDITO

ACQUISIAMO IL MAGGIOR NUMERO DI INFORMAZIONI

POSSIBILI CANALI DI INFORMAZIONE SUL CLIENTE

1 IN UFFICIO

DAL RESPONSABILE
DALL'ARCHIVIO
……..

2 DA DOCUMENTI

LISTE ELETTORALI
CAMERE DI COMMERCIO
ALBI PROFESSIONALI
……..

3 CONOSCENTI COMUNI

NOSTRI CLIENTI
COLLABORATORI DEI NOSTRI CLIENTI
……

4 DAL NOSTRO LAVORO

EVIDENZE CLIENTI DOVE ABBIAMO ANNOTATO I PRECEDENTI CONTATTI COL CLIENTE E LE ESIGENZE RISCONTRATE
……

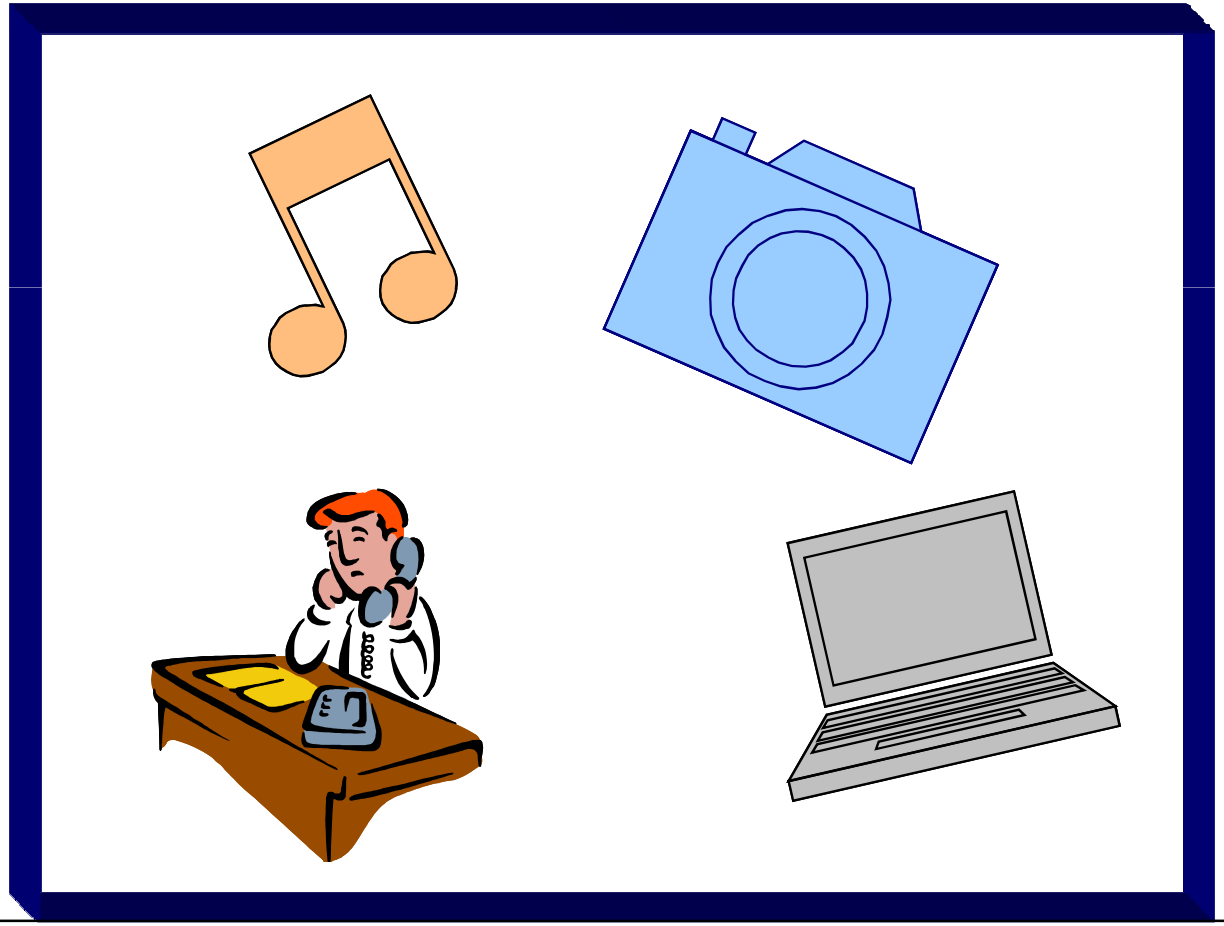
STABILIAMO L'OBIETTIVO DELLA VISITA

L'OBIETTIVO DELLA TRATTATIVA E LA FIRMA NEL MINOR TEMPO POSSIBILE

SE LA TRATTATIVA NON SI CONCLUDE AL PRIMO INCONTRO…….. QUALE E' L'0BIETTIVO MINIMO CHE VOGLIO RAGGIUNGERE?????

STABILIAMO COME E QUANDO PRENDERE CONTATTO CON LUI

IL CLIENTE SI OCCUPA DI ALTRO



PREVEDIAMO I SUOI NO

VANTAGGI APPORTATI DAL PIANO VISITA

MAGGIOR ACCETTAZIONE DA PARTE DEL CLIENTE

MAGGIOR INTERESSE

ARGOMENTAZIONI PIU' EFFICACI

MAGGIORE OPPORTUNITA' PER SUPERARE EVENTUALI OBIEZIONI

MAGGIORE PROBABILITA' RIUSCITA

MAGGIORE SICUREZZA

OTTIMIZZAZIONE DEI TEMPI

……

……

GLI ELEMENTI DEL PIANO VISITA

- NOME CLIENTE
- INDIRIZZO
- PRECEDENTI
- ALTRI INTERESSI
- MOMENTO ADATTO PER VISITARE
- PROBABILI OBIEZIONI
- SUPPORTI
- POSSIBILI NOTE
- .....
- .....

- PROFESSIONE/ ATTIVITA'
- TELEFONO
- PROBABILI BISOGNI
- FAMIGLIA
- REDDITO
- MOMENTO ADATTO PER TELEFONARE
- APPUNTAMENTO
- OBIETTIVO DELLA VISITA
- SEGNALATO DA
- .....