

ONE 4<sup>+</sup>  
we take care

www.ONE4-ti.ch  
info@one4-ti.ch  
+41 91 9233344



# Formazione per venditori

## Il percorso per sviluppare le competenze relazionali e le capacità di vendita

Le vendite sono il cuore pulsante di un'azienda. Spesso, oltre a rappresentare il principale punto di contatto con i propri clienti, determinano lo sviluppo del business.

Vendere non è solo, come spesso si pensa, una dote innata. **Vendere è una professione** fatta di regole e procedure. Richiede doti personali e competenze relazionali, la capacità di capire le reali esigenze del proprio interlocutore e l'utilizzo di diversi strumenti come il telefono o i social network.

I professionisti di ONE4 Switzerland sanno che è necessario specializzarsi ed essere specialisti per fare la differenza in un mercato sempre più competitivo che vede tante aziende simili, con prodotti simili e persone simili, dove la tecnologia e internet hanno permesso di acquistare prodotti e servizi in tempi brevissimi e in autonomia.

Per questo, hanno sviluppato dei **programmi formativi dedicati a direttori commerciali e venditori**. Partendo da un'**analisi oggettiva dello stato dell'arte dell'area sales** dell'azienda cliente, condotta con uno degli strumenti di assessment di ONE4 Switzerland, viene creato un **progetto formativo personalizzato**.

## Il nostro approccio

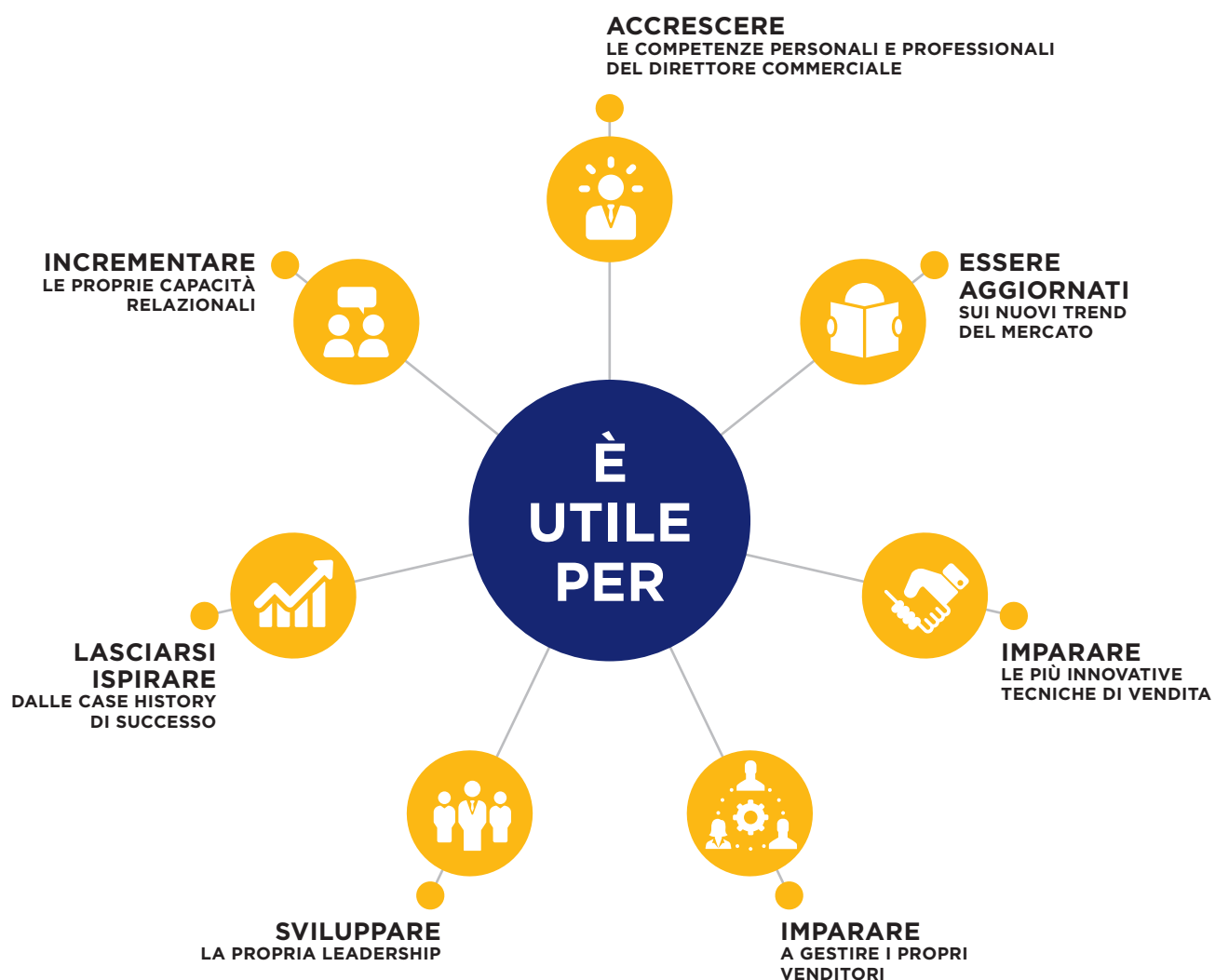
I progetti formativi di ONE4 Switzerland prevedono **incontri in azienda, affiancamenti e momenti di follow up e analisi dei risultati raggiunti**.

I **percorsi formativi dedicati ai direttori commerciali** hanno come obiettivo lo sviluppo di:

- leadership,
- competenze manageriali,
- doti comunicative,
- la conoscenza degli strumenti necessari a definire e monitorare le performance e a mettere in campo una corretta strategia commerciale.

I **percorsi formativi dedicati ai venditori** hanno come obiettivo lo sviluppo di:

- competenze di vendita,
- con un focus particolare su tecniche di vendita e comunicazione telefonica.



## Nel concreto, di cosa si tratta?

I percorsi formativi dedicati al team vendite di ONE4 Switzerland, sono personalizzati, concreti, pratici e ricchi di affiancamenti ed esercizi pratici.

Per ogni azienda cliente, partendo da un assessment, viene creato un percorso personalizzato dedicato a una o più persone interne all'azienda.

I corsi vengono erogati di persona o via web. L'obiettivo è sviluppare doti manageriali, capacità di vendita, competenze relazionali e trasferire le tecniche di vendita e di comunicazione telefonica che i professionisti ONE4 Switzerland hanno sviluppato in **anni di esperienza sul campo e al fianco di manager e imprenditori del Canton Ticino.**