



# TRASFORMARE IL VISITATORE IN CLIENTE

## Come vendere all'interno dello show room

Un seminario di vendita progettato pensando ai venditori che incontrano possibili clienti e semplici visitatori all'interno dello show room, ma pochi di questi diventano clienti.

Trasformare il visitatore in cliente presenta un approccio nuovo alla vendita; interviene sulla relazione cliente-visitatore e mostra un metodo che moltiplica le vendite.

Durata: 1 giorno

### Obiettivi

Chi segue questo seminario impara come:

- Stabilire un clima di fiducia e mantenere l'interesse del cliente;
- Costruire le argomentazioni di vendita e presentare il prodotto come risposta alle necessità e desideri del cliente;
- Superare le obiezioni per avvicinare la vendita;
- Evitare gli errori più comuni nella vendita;
- Facilitare la scelta del cliente e chiedergli un impegno per proseguire il rapporto.

### A chi è rivolto

Rivenditori, responsabili di show room, produttori con show room.

### Relatore

**Vladimiro Barocco**, senior partner di StudioCentro Marketing. CMC, Consulente Management Certificato (APCO/ICMCI). Apprezzato collaboratore delle riviste Finestra e Retail e del periodico Griffer Magazine. Ha scritto i libri Guida al marketing e Voglio uno show room di successo (in qualità di curatore) che trattano specificatamente di strategia e tattica per il successo dei produttori e rivenditori di serramenti.

### L'approccio GUEST (ospite) alle vendite

- Atteggiamento verso la vendita
- L'importanza della prima impressione
- Il modello GUEST e le singole fasi: accogliere il cliente, scoprire i suoi bisogni e desideri, comunicare il valore del prodotto, superare le obiezioni, invito all'acquisto
- Qualificare l'interlocutore che si ha di fronte.  
Cosa significa?

### Doti di un venditore capace (in show room)

- Conoscere il prodotto
- Guadagnare la fiducia del cliente
- Dominare le tecniche di vendita

### I clienti che acquistano serramenti

(dalla ricerca Finestra e Retail, realizzata da Astra Ricerche)

- Il loro identikit
- Le domande da fare ai clienti
- Come comportarsi con i differenti clienti

### Chi fissa obiettivi migliora le sue vendite

- Perché stabilire mete?
- Modi per aumentare il singolo ordine

### La costruzione delle argomentazioni di vendita

- Dalle caratteristiche ai benefici per il (singolo) cliente
- L'importanza di raccontare referenze
- Il prezzo è solo un elemento della vendita

### Documentazione

Workbook contenente articoli pubblicati dall'autore, altra documentazione sull'argomento e una selezione delle slide utilizzate dal relatore.

