



# SPIN® Selling Panoramica

**Huthwaite®**  
International

**Il comportamento più persuasivo che i venditori possano adottare è mostrare ai clienti di essere in grado di fornire loro ciò che chiedono.**

Ovvio? Sì. Allora perché i venditori comuni spendono il 95% del loro tempo facendo altro? La nostra singolare ricerca, che ha raccolto osservazioni di circa 40.000 interazioni Business to-Business, rivela cosa fanno esattamente i venditori durante gli incontri di successo e quanto raramente questo accade.

Grazie alla ricerca Huthwaite sappiamo cosa dovrebbero fare esattamente le persone coinvolte in processi di vendita complessi. **SPIN® Selling, il modello di vendita più riconosciuto al mondo**, offre un quadro di riferimento per strutturare le conversazioni di vendita al fine di scoprire e sviluppare le esigenze e costruire valore per i clienti. Questo modello offre le competenze per presentare la soluzione migliore e ottenere successi.

**Vi aiutiamo ad affrontare questioni come:**

- “I clienti non vedono il motivo per cui comprare ad un prezzo così elevato”
- “Vorremmo essere visti come partner di alto valore e non semplici venditori”
- “Vorremmo acquisire un approccio consulenziale alla relazione di vendita”
- “Molti dei nostri venditori provengono da un background tecnico, quindi parlano molto delle caratteristiche tecniche invece di esplorare le problematiche di business del cliente”
- “Dobbiamo essere sicuri che i nostri venditori costruiscano valore per i nostri differenziatori unici”
- “I nostri professionisti sanno quello che fanno, ma abbiamo bisogno di raffinare le loro competenze e renderli allineati a livello personale, tra i team e rispetto l’organizzazione”
- “Abbiamo bisogno di competenze che ci diano un linguaggio comune e di misurare il successo rispetto al business”
- “Abbiamo bisogno di un approccio che va oltre la formazione - vogliamo migliorare la qualità della nostra customer experience.”

**SPIN®** fornisce un insieme di abilità verbali essenziali che danno ai venditori la possibilità di scoprire e sviluppare efficacemente le esigenze, dimostrare valore e benefici ad alto impatto. Descritto da un cliente come “l’unico modo per approcciare la vendita B2B”, questi comportamenti richiedono ai venditori di distaccarsi dal fare pitch orientati al prodotto e dagli script inflessibili e passare a conversazioni di vendita focalizzate maggiormente sul cliente, orientate alla generazione di valore.

**Questo ti darà;**

- un approccio coerente con la creazione di valore
- più vendite con maggiore margine
- livelli più alti di soddisfazione, fedeltà e mantenimento in memoria del cliente
- cicli di vendita più corti
- meno obiezioni
- un linguaggio condiviso per analizzare, pianificare e misurare le attività di vendita.



*“Per la prima volta abbiamo dovuto imparare ad ascoltare e non solo parlare con i nostri clienti. Facile a dirsi, molto più difficile a farsi. Migliorare le abilità di vendita consulenziale (SPIN®) all'interno del nostro gruppo, ci ha dato un'opportunità irripetibile di un reale vantaggio competitivo per RSA Insurance Group nel duro mercato delle assicurazioni.” RSA*

### Panoramica del Programma

Il programma SPIN® Selling di Huthwaite è indirizzato a chiunque sia nelle vendite, nello sviluppo business o in qualsiasi altro ruolo che preveda il contatto con il cliente, dove la capacità di dimostrare valore verso un potenziale cliente è una parte importante di ciò che si fa – o dovrebbe esser fatto. Il programma rappresenta una opportunità per lo sviluppo di abilità, garantendo un risultato efficace e duraturo. Il programma fornisce spiegazioni su come vengano prese le decisioni di acquisto. Lo SPIN® best practice model guida i partecipanti a raggiungere un incremento delle vendite che costruirà valore per i clienti e le loro organizzazioni. Il programma includerà sessioni di pianificazioni nel mondo reale per assicurarsi che le nuove abilità siano state assimilate.

### Obiettivi

Alla fine del workshop i partecipanti:

- avranno analizzato i punti di forza e di debolezza del loro attuale stile di vendita
- saranno capaci di descrivere la psicologia dei bisogni del cliente
- sapranno come vengono attuate le maggiori decisioni di acquisto
- saranno capaci di influenzare le figure più rilevanti all'interno di un contesto decisionale
- avranno una cornice teorica per gestire efficacemente chiamate di vendita
- avranno messo in pratica comportamenti che siano in grado di ridurre significativamente la possibilità di obiezioni
- avranno confrontato frequentemente ed obiettivamente la loro performance con il modello di competenze comportamentali e creato un programma d'azione per migliorare le abilità a seguito del workshop.

### Contenuto

- La psicologia della presa di decisione
- Aprire gli incontri di vendita
- Scoprire e sviluppare i bisogni del cliente
- SPIN® model:
  - Domande sulla situazione
  - Domande sui problemi
  - Domande sulle implicazioni
  - Domande sulla convenienza e beneficio
- Dimostrazione di competenza
- Strumenti pratici per analizzare e gestire un caso di influenzamento
- Ottenere l'impegno
- Obiezioni – prevenzione e gestione

### Metodologia e questioni pratiche

Crediamo che imparare sia “fare”, per questo motivo il programma è molto interattivo, con input teorici combinati ad alti livelli di attivazione dei partecipanti. Esso prevede che i partecipanti lavorino in piccoli gruppi o in coppia, per allenarsi e ricevere feedback sulle loro abilità. I roleplay vengono video registrati e analizzati usando lo strumento di analisi SPIN® per fornire dei feedback obiettivi e dei target di miglioramento del comportamento. I partecipanti ricevono un quaderno di lavoro e un libro comprensivo di riferimenti teorici, entrambi studiati per essere usati durante e dopo il programma, affinché il processo di rinforzo cominci nel momento in cui il training finisce.

L'erogazione è fatta da un Senior Consultant rigorosamente certificato da Huthwaite. Il corso rilascia un certificato con validità internazionale SPIN® Selling di Huthwaite.

### Quando e dove

Spin Selling è un programma di due giorni d'aula con l'integrazione di un modulo e-learning via web.

**Quando:** 4 – 5 Luglio 2018

**Dove:** Office Jam Via Salento, 63, 00162 Roma RM

Il costo del corso è di 1.650,00 € + iva



Distribuito in esclusiva per L'Italia da Impact Italia dal 1992

© Huthwaite International. This document is the copyright work of Huthwaite International and may not be reproduced (in whole or in part, in any form or by any means whatever) without its prior written permission. SPIN, Huthwaite, the Buying Cycle and the Company Logo are trademarks and are registered in many countries throughout the world. The copyright notices and trademarks on this document may not be removed or amended without the prior written consent of Huthwaite International.

