

# UN NUOVO MODO DI VENDERE: IL VENDITORE CHALLENGER

Online Masterclass

## DATA

1 marzo 9:30 – 12:00

8 marzo 14:00 – 16:30

15 marzo 14:00 – 16:30

## DURATA

7,5 ore

## COSTO

€450 + iva per una persona  
50% dalla seconda persona

## DESTINATARI

Commerciali

## PREREQUISITI

Nessuno

## OBIETTIVI

Nello scenario attuale, chi negozia deve avere quelle conoscenze che gli permettono di essere percepito come un professionista che sviluppa una relazione di sostegno e partnership con il proprio interlocutore

A partire dai risultati delle recenti ricerche condotte a livello internazionale in ambito vendite (Dixon – Adamson, The Challenger Sale, Portfolio/Penguin 2011), aiutiamo a “trasformare” i venditori in coerenza con i continui mutamenti del mercato, attraverso l’adozione di un nuovo modello di successo: la vendita sfidante.

Questo percorso aiuterà a trovare una risposta a domande ricorrenti.

- Come vendere in periodi difficili?
- Come è cambiata la vendita e il profilo del venditore di successo?
- Perché molti venditori non riescono più a vendere?
- Come uscire dalla dinamica “prezzo-sconto”?
- Quali le opportunità di sviluppo per il nostro business e per il business del cliente? Quali i problemi e i temi caldi per il cliente? Come aiutarlo a crescere?

## ARGOMENTI

### 1. I NUOVI PROFILI DEI VENDITORI OGGI

I nuovi profili di venditore che emergono dall’indagine:

- I 5 profili di venditore
- La ridotta efficacia dell’Hard Worker e del Problem Solver
- Il successo del Venditore Sfidante
- Adattare il profilo alla situazione

### 2. SVILUPPARE LE COMPEENZE DEL VENDITORE SFIDANTE

Teach, Taylor and Take control



## MARIKA PETRILLO

Project Manager Ufficio Formazione  
(+39) 02 80604 302  
marika.petrillo@federlegnoarredo.it



Il venditore sfidante  
arriva oggi a  
performare 4,5 volte in  
più degli altri tipi di  
venditori.

- **Teach:** è preparato abbastanza da essere un interlocutore affidabile e credibile per i propri clienti, riesce a portare il cliente oltre la propria visione, innovando sulle aspettative e portando il cliente fuori dalla propria zona di confort
- **Taylor:** Ha Sviluppato capacità e competenze di analisi dei bisogni, tecnica delle domande, ascolto ed empatia per poter costruire una risposta su misura per il cliente
- **Take control:** Ma soprattutto è coraggioso, visionario, intraprendente e sa gestire la relazione senza far sì che il cliente guidi la trattativa, ma ne mantiene sempre il controllo con abilità e destrezza.

## DOCENTE

**SILVIA CAMANNI**

È amministratrice e fondatrice di Sil.ca Consulting, team di 12 consulenti con esperienza in vari settori aziendali ed esperta nel Business Mentor coaching, percorsi rivolti a figure di alto livello che vengono supportate con percorsi di coaching e percorsi di mentoring con esperti dello specifico ruolo che ricoprono.

Inoltre è coach e consulente aziendale con particolare esperienza nel Sales Coaching, dedicato alla rete vendita

<https://it.linkedin.com/in/silvia-camanni-6123aaa>



---

## MARIKA PETRILLO

Project Manager Ufficio Formazione  
(+39) 02 80604 302  
marika.petrillo@federlegnoarredo.it

