Corso - 12/11/2024

Cross selling & up selling

Massimizzare il potenziale dei clienti esistenti, guidando l'identificazione di bisogni diversi, strategie di upselling, e l'ottimizzazione del cross selling.

Obiettivi

Il corso mira a ottimizzare le opportunità di vendita attraverso strategie efficaci di Cross Selling e Upselling, concentrandosi sull'identificazione di bisogni diversi, la vendita sostitutiva e la massimizzazione del valore cliente.

Programma

I clienti esistenti sono una fonte importante di nuovo business, perché ci conoscono già. La porta è già aperta. Ma occorre uscire dall'abitudine per proporre qualcosa di diverso o di valore più alto.

- Cross selling: come identificare eventuali bisogni diversi all'interno della stessa azienda cliente
- Quali sono gli step concettuali per la vendita sostitutiva (upselling)
- La checklist del valore: le domanda da farsi per verificare la qualità del proprio approccio nel Cross Selling
- Le domande da fare al cliente: come esplorare i bisogni e valutare le opportunità di crescita
- Come classificare i clienti attuali secondo le probabilità di crescita: il quadrante attrattività/opportunità
- La quadrant analysis come modo per determinare le priorità nel cross selling

Destinatari

Professionisti delle vendite e del marketing che cercano tecniche avanzate per massimizzare le opportunità di vendita attraverso Cross Selling e Upselling.

Durata

8 ore

Quota di adesione:

450,00 € + IVA a persona per le aziende associate

550,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

12/11/2024 09.00-13.00 - ONLINE

19/11/2024 09.00-13.00 - ONLINE