



Human Resources Development Team
Tel: 02.58307602 | Fax: 02.58310634
E-Mail: formazione@hrteam.it | Web: www.hrteam.it

NEGOZIAZIONE

Miglioramento performance di vendita mediante sviluppo capacità di negoziazione

Il nostro cliente

Multinazionale che fornisce un'ampia gamma di servizi ambientali a clienti industriali (smaltimento dei rifiuti pericolosi, servizi di pulizia degli impianti, ecc.).

Problema

L'azienda voleva comunicare un aumento significativo dei prezzi ai loro clienti e gestire l'impatto sulla loro fidelizzazione. Pertanto, era essenziale che tutti i venditori sapessero negoziare efficacemente in funzione della nuova strategia di prezzo in modo di aiutare i clienti a vedere il sostanzioso valore aggiunto dei servizi della società.

Soluzione

Abbiamo dapprima identificato opportunità di vendita specifiche ed importanti. In seguito agli esiti dell'analisi commerciale, abbiamo erogato un seminario sulla negoziazione di due giorni, durante i quali sono state trasferite strategie di negoziazione per le opportunità di vendita individuate. Dopo il workshop abbiamo inviato seguito i venditori due volte alla settimana via e-mail per 12 settimane, in modo di rafforzare l'uso delle competenze-obiettivo. Ogni venditore è stato seguito con sessioni di coaching individuale per affrontare le aree problematiche personali specifiche e fornire supporto pratico.

Risultati

I risultati al termine del progetto hanno mostrato:

- un miglioramento rilevante in tutte le abilità negoziali e relativi risultati di performance (il 52% dei partecipanti ha attribuito agli apprendimenti del corso sulla negoziazione una percentuale di miglioramento del 25-50%, indipendentemente da tutti gli altri fattori che influiscono sulle prestazioni).



Human Resources Development Team
Via della Begonia 7, 20090 Segrate (MILANO)
Tel.: 02.58307602 | Fax: 02.58310634
E-Mail: formazione@hrteam.it | Web: www.hrteam.it

- che il 53% del valore totale delle entrate (circa 2,5 milioni di euro all'anno) di ogni singola opportunità di vendita è stato tale da poter essere attribuito al miglioramento delle capacità di negoziazione acquisite nel progetto formativo (un ROI di 75 : 1);
- che il nostro intervento ha avuto un impatto significativo sul miglioramento della relazioni con i clienti, sulle interazioni interne del personale (tra venditori e supporto interno, inclusi gli amministrativi) e migliori risultati di negoziazione che hanno permesso di conseguire risultati di business più redditizi.

DESIDERI RICEVERE ALTRI CASI DI ESPERIENZE DI SUCCESSO?

Se desideri ricevere altre nostre esperienze di successo, iscriviti alla newsletter.

[ISCRIVITI ORA >](#)

