

Incarico pratico

Condurre un colloquio di vendita

Competenza operativa d3: condurre colloqui di vendita e negoziazione con clienti o fornitori

Situazione di partenza

Il tuo obiettivo nel colloquio di vendita è quello di convincere l'interlocutore dell'offerta della tua azienda. Per essere sicuri di avere successo fin dall'inizio, preparati a sufficienza per il colloquio.

Questo incarico pratico ti aiuta a condurre colloqui di vendita promettenti.

Compito

Compito parziale 1:	par-	Pensa a quali carte, moduli e documenti importanti ti servono sempre per un colloquio di vendita. Crea una visione d'insieme di dove puoi trovarli nella tua azienda. Scegli con il tuo supervisore una situazione in cui puoi condurre un colloquio di vendita.
---------------------	------	--

Compito parziale 2:	par-	Preparati al colloquio di vendita. Conduci il colloquio di vendita e utilizza consapevolmente le tecniche di conversazione appropriate, come l'argomentazione dei vantaggi e la narrazione.
---------------------	------	---

Compito parziale 3:	par-	Rivedi il colloquio e annota le tue constatazioni. Discuti delle tue esperienze e dei tuoi appunti con il tuo supervisore.
---------------------	------	--

Compito parziale 4:	par-	Documenta e rifletti sui tuoi risultati nella tua documentazione dell'apprendimento.
---------------------	------	--

Indicazioni per la soluzione

Chiedi in anticipo al tuo supervisore consigli su come condurre i colloqui di vendita.

Organizzazione

Svolgi il tuo incarico pratico direttamente nel corso del tuo lavoro quotidiano, utilizzando un caso o una situazione concreta.

Per la documentazione del procedimento sono necessari da 30 a 90 minuti, a seconda della complessità.