



VENDERE FINESTRE IN SHOWROOM

Corso di formazione professionale sulle strategie e strumenti per avere più successo nelle vendite

DATA DEL CORSO

21 maggio 2024

dalle 9 alle 13:00 e dalle 14:30 alle 16:30

RELATORI:

Dott. Paolo Ambrosi



PRESENTAZIONE DEL CORSO

Il mercato delle finestre è fortemente aumentato negli ultimi 3 anni perché non si vendevano più i serramenti ma si vendevano le detrazioni!!

Il superbonus, il bonus barriere e soprattutto lo sconto in fattura avevano di molto aumentato la platea dei compratori, che erano più attenti agli aspetti economici ed ai bonus fiscali piuttosto che al prodotto che acquistavano.

C'era quindi lavoro per tutti e non era necessario adottare delle precise strategie di vendita.

Con il DL 212 del 29 dicembre 2023 questo scenario è cambiato completamente.

È stato definitivamente eliminato il bonus barriere per la sostituzione dei serramenti, ed è stato eliminato anche lo sconto in fattura su tutti i bonus edilizi.

La platea dei compratori si è quindi ridotta ed è diminuita la domanda di nuovi infissi.

L'offerta però rimane alta e quindi si assiste ad una grande competizione tra i rivenditori che, per acquisire il cliente dovranno ora dimostrare che il proprio servizio e prodotto è migliore rispetto a quello offerto dai concorrenti.

Serve dunque migliorare la propria performance di vendita che è proprio l'obiettivo di questo corso che organizza il percorso di vendita in **5 tappe**:

Bisogna innanzitutto intercettare la domanda e riempire la showroom: **è questo il tema della prima tappa.**

Quando la showroom è piena si deve vendere la finestra. Prima di cominciare a parlare dei vostri prodotti è però necessario capire cosa realmente vuole il cliente per evitare di perdere tempo e per essere più efficaci: **è questo il tema della 2° tappa**

Capite le esigenze del cliente dobbiamo argomentare la nostra finestra e soprattutto dobbiamo spiegarli che le finestre non sono tutte uguali, e che la vostra è quella più adatta alle sue esigenze: **è questo il tema della 3° tappa**

Quando il cliente ha scelto la finestra che gli piace c'è sempre il problema del prezzo. Ma se si quantifica in modo preciso il risparmio energetico si scopre che le finestre non sono un costo ma un investimento: **è questo il tema della 4° tappa**

Quando tutto è deciso si deve fare il preventivo, e si deve mettere in questo documento la massima attenzione perché sappiamo che avrà una grande influenza sulla scelta. Deve essere semplice, leggibile e soprattutto deve essere organizzato in modo da facilitare l'acquisto: **è questo il tema dell'ultima tappa.** I partecipanti che hanno applicato le informazioni ricevute al corso nel 70% dei casi hanno aumentato il loro fatturato almeno del 10%!!

E comunque, per tutti gli increduli, vale la formula "soddisfatti o rimborsati"

Chi non può partecipare in diretta, se si è regolarmente iscritto, riceve ugualmente la registrazione e tutti i materiali che potrà vedere quando vuole con chi vuole! .

PROGRAMMA

Il corso dura 6 ore dalle ore 09:00 alle ore 13:00 e dalle 14:30 alle 16:30:

PROGRAMMA DEL CORSO

1° PARTE - *riempire la showroom*

- potenziare il passaparola
- organizzare un sito web che vende
- fare pubblicità sui social
- acquisire nuovi clienti nel cantiere dove lavorate
- sfruttare i centri commerciali
- fare pubblicità nelle fiere locali

2° PARTE - *capire i desideri e le necessità del cliente*

- Le prime 5 domande da porre al cliente per scoprire velocemente quale finestra dovete proporre.

3° PARTE: *Spiegare perchè la vostra finestra è migliore*

- 3 aspetti vincenti per dimostrare che le vostre finestre sono migliori rispetto a qualsiasi altra.

4° PARTE: *Risolvere definitivamente il problema del prezzo*

- Trasformare in denaro il risparmio energetico conseguente alla sostituzione delle finestre e a dimostrare in questo modo che le finestre si pagano da sole.

5° PARTE: *Fare un preventivo che vende*

- Come riportare le misure per evitare che i concorrenti vi copino il preventivo
- come inserire le condizioni di pagamento che evitano reclami e insoluti
- come costruire e usare lo sconto per trasformarlo in un'arma di vendita.

OBIETTIVO

Al termine del corso il partecipante conoscerà le tecniche più efficaci per la vendita dei serramenti e, utilizzando gli strumenti proposti, sarà in grado di aumentare le vendite ed i ricavi.

TITOLO CONSEGUITO

I partecipanti riceveranno un attestato di qualifica professionale come "Esperto sulla Finestra ad alta Efficienza Energetica e sul Calcolo del Risparmio Energetico conseguente la sostituzione dei serramenti".

TARGET

Questo corso è rivolto a: addetti alle vendite e personale della showroom - serramentisti e personale dell'ufficio tecnico.

RELATORE

Dott. Paolo Ambrosi - Docente CasaClima sui serramenti e sulla posa ad alta efficienza energetica.

"WEBINAR VENDERE FINESTRE IN SHOWROOM"

PERCHÈ FREQUENTARE IL NOSTRO CORSO?

Con la fine dello sconto in fattura e delle agevolazioni al 110% e 75% i consumatori torneranno ad essere maggiormente attenti alle caratteristiche del prodotto. Risulta perciò necessario aumentare le proprie competenze per garantire un numero di vendite rilevante anche per il 2024. Grazie a questo corso scoprirete come comprendere le esigenze del cliente e concretizzare le vendite con semplici strategie.

Infine vale sempre la nostra garanzia **"100% soddisfatti o rimborsati"**



MATERIALE

Tutti partecipanti riceveranno degli importanti strumenti di vendita che vi aiuteranno nella trattativa con il cliente e nel pubblicizzare la vostra attività .

1. La lettera alla Sig. Maria
2. Etichette di posa garantita 10 anni
3. Poster installazione finestre
4. Door Hanger pubblicitari

COME ISCRIVERSI

La quota di iscrizione al webinar è di: **€ 200,00 + IVA (€ 244,00)**

Compreso nel prezzo ricevete il materiale ed il collegamento da una postazione PC

PROMO FORMAZIONE COMPLETA

Iscrivendoti a più corsi del "Percorso di formazione completo per migliorare la competenza nelle vendite", potrai usufruire di uno sconto immediato:

- 2 corsi - sconto 10% sul totale - € 360,00 + IVA (€ 439,20)
- 3 corsi - sconto 20% sul totale - € 480,00 + IVA (€ 585,60)
- 4 corsi - sconto 30% sul totale - € 560,00 + IVA (€ 683,20)

Per maggiori informazioni e selezionare i corsi di tuo interesse clicca sul link oppure scansiona il QR CODE e compila l'apposito modulo d'iscrizione:

<https://forms.gle/QKS6bWBhc4XQThFCA>



Le indicazioni per il pagamento saranno riportate nella conferma che riceverete a seguito dell'iscrizione.

La contabile del bonifico va inviata ad: iscrizioni@ambrosipartner.com

