

# PALESTRA DI VENDITA <sup>®</sup>

TRAINING ON THE STORE

NOW! RETAIL SPECIALIST



# ABOUT NOW! RETAIL SPECIALIST



## ABOUT THE COMPANY

### NOW! RETAIL SPECIALIST

NOW! Retail Specialist nasce a Torino nel 2013 con lo scopo di **SUPPORTARE LE RETI COMMERCIALI** nei progetti di organizzazione e sviluppo.

La nostra attitudine **NASCE SUL CAMPO**, attraverso 20 anni di esperienze vissute all'interno di importanti realtà commerciali.

Le **COMPETENZE DI RETAIL MARKETING** derivano dal nostro percorso consulenziale: abbiamo contribuito alla realizzazione di importanti progetti retail, supportando player nazionali e internazionali.

La nostra storia professionale ci insegna che la strategia è nulla se non è sostenuta dall'esperienza sul campo.

**PER QUESTO SIAMO SPECIALISTI.**

COLLABORIAMO CON:

GRUPPO LACTALIS ITALIA | GRUPPO LACTALIS SUISSE | POMPADOUR TEE |  
PETER'S TEAHOUSE | BALDININI | TEMPUR | FLUNCH | THUN  
| GRUPPO ZUCCHI BASSETTI | SELF ITALIA |



## IL FORMAT

La **PALESTRA DI VENDITA**, è un innovativo metodo formativo dedicato ai team di vendita delle reti commerciali.

**L'ATTIVITÀ VIENE SVOLTA DIRETTAMENTE NEI PUNTI VENDITA** o nei setting di lavoro quotidiano, senza dover ricorrere strutture formative attrezzate con aule didattiche.

Questa metodologia permette di **allenare le persone nel cuore del mestiere**.



## CARATTERISTICHE

**PALESTRA DI VENDITA** ha l'obiettivo di far allenare i venditori attraverso la simulazione di casi quotidiani.

PALESTRA DI VENDITA E':

- **PRATICA** perché applicabile direttamente nell'ambiente di lavoro e adattabile alle esigenze organizzative;
- **DINAMICA** perché si affrontano casi di vendita reali;
- **COINVOLGENTE** perché rende attivi i partecipanti attraverso simulazioni e role play.



## METODOLOGIA

L'attività viene animata da NOW! Specialist Trainer: persone competenti perché con un background di vendita di almeno 10 anni e con esperienza consolidata nella formazione.

LA PALESTRA DI VENDITA NON è un semplice trasferimento di concetti teorici.

LA NOSTRA PALESTRA DI VENDITA è un'esperienza formativa pratica e orientata a fare vivere i momenti chiave della relazione tra VENDITORE e CLIENTE.

L'APPLICAZIONE è istantanea.

GLI OBIETTIVI SONO MONITORABILI:

FIDELIZZAZIONE E MIGLIORAMENTO DELLO SCONTRINO.



## OBIETTIVI DI APPRENDIMENTO

SULLA BASE DEGLI ELEMENTI EMERSI IN FASE DI ANALISI DEI FABBISOGNI, IN COERENZA CON LE ESIGENZE DELL'AZIENDA, POSSONO ESSERE AFFRONTATE TEMATICHE CHIAVE DELLA VENDITA, COME AD ESEMPIO:

- COMPrensione DEI BISOGNI;
- PERSONALIZZAZIONE DELLA PROPOSTA;
- GESTIONE DELLE OBIEZIONI;
- UP SELLING;
- CROSS SELLING;
- FINALIZZAZIONE DELLA TRATTATIVA;
- COMUNICAZIONE ASSERTIVA;
- FIDELIZZAZIONE;
- E MOLTO ALTRO....



# HAI ESIGENZE DIFFERENTI?

NOW! Retail Specialist offre soluzioni **100% CUSTOM**, basate su ogni esigenza specifica.

Anche il nostro **TRAINING IN MODALITÀ AULA FRONTALE** è caratterizzato da modalità, strumenti e attività grazie alle quali i partecipanti sono chiamati a mettersi in gioco e sono coinvolti costantemente.

Abbiamo inoltre sviluppato diversi corsi in modalita' **ESPERIENZIALE**



**CUSTOM**

Il nostro team di specialisti è a disposizione per rispondere al meglio ad ogni esigenza.

# GUARDA ANCHE LE NOSTRE PROPOSTE FORMATIVE ESPERIENZIALI 2017

Consulta il sito [www.nowretail.it](http://www.nowretail.it) per le proposte di formazione esperienziale.

Oppure scrivi a [info@nowretail.it](mailto:info@nowretail.it) per ulteriori informazioni.



## THE FLIGHT EXPERIENCE



ROMA | AEROPORTO LONARDO DA VINCI

Un'esperienza di formazione esclusiva e unica.

Un concetto metaforico PERFETTO per molteplici declinazioni sul business.



## TEAM COOKING RESTAURANT

Un'esperienza di formazione appassionante e coinvolgente.

Il focus è la soddisfazione del cliente: dalla preparazione dei piatti al servizio in sala.



## BUILD&SELL A CAR

Un'esperienza di formazione attiva e operativa.

La costruzione di un veicolo dotato di sistema frenante e sterzo. Realizzabile velocemente ed in molteplici location.



SUPPORTIAMO LE RETI COMMERCIALI NEI PROCESSI DI CABIAMENTO



TRAINING



CONSULENZA



ORGANIZZAZIONE



RICERCA E ANALISI

CONTACT&INFORMATION:

[www.nowretail.it](http://www.nowretail.it)

[info@nowretail.it](mailto:info@nowretail.it)

Tel: 011 1971631

Mob: +39 3472654450

Corso Vittorio Emanuele II N. 74 , TORINO



CERTIFICAZIONI



UNI EN ISO 9001:2008

Certificato n. 2221

PARTNER

