

---

D I G I T A L  
A C A D E M Y

# Benchmark Selling

Scoprire cosa fanno i concorrenti,  
imparare a fare di meglio, superarli

## Perché

Meno li conosce, più il **venditore** si sente **minacciato** dai **concorrenti**: commerciali, agenti, punti vendita di altre aziende, o siti di ecommerce che propongono prodotti e servizi analoghi.

**Benchmark Selling** è un programma di **indagine benchmark** e di **formazione**, che conduce i venditori alla scoperta dei metodi usati dai concorrenti offline e online, e degli strumenti per **fare meglio di loro**: acquisire clienti e quote di mercato; migliorare l'efficienza delle attività di vendita.

## Come

### 1) Indagine Benchmark Selling – l'evoluzione 2.0 del mystery shopping

Digital Academy sviluppa, per l'azienda cliente, una indagine sui **metodi di vendita** e le **offerte** dei concorrenti: vantaggi e svantaggi per il cliente, processi organizzativi, punti forti e deboli dei grandi **concorrenti online**; processi e strumenti di vendita, digitali e non, adottati dai **concorrenti tradizionali**: come si muovono sul territorio i venditori? cosa propongono al cliente? fanno azioni digitali di lead generation? sono sui social network e come?

### 2) Formazione

I risultati del benchmark vengono utilizzati per costruire il corso **Benchmark Selling**, in cui si condividono strategie e metodi di vendita necessari per imparare dai concorrenti, e superarli sul mercato locale:

- strumenti digitali di prospezione del mercato
- azioni di lead generation
- metodi per approcciare il cliente integrando offline (es. telefono) e online (es. LinkedIn)

Prima, durante e dopo il corso sono previste **attività di sostegno online**: forum di discussione per lo scambio di esperienze e case histories con colleghi e docenti, approfondimenti in e-learning.

### Per chi

Direttori vendite, area manager, venditori B2B e B2C, consulenti assicurativi e finanziari, responsabili di agenzie e punti vendita.

#sales2.0

[Usare gli ambienti e gli strumenti digitali, per vendere meglio e di più]



The logo for Digital Academy is centered on the page. It consists of two stacked rectangular boxes. The top box is white with the word "DIGITAL" in red, uppercase, sans-serif font. The bottom box is red with the word "ACADEMY" in white, uppercase, sans-serif font.

D I G I T A L  
A C A D E M Y

**Digital Academy** è un Marchio di **Key2Know Srl**

Via Durini 26

20122 Milano

T +39.02.91768779

[digitalacademy.it](http://digitalacademy.it)

[key2know.it](http://key2know.it)