

Tecniche di vendita

[obiettivi]

- Apprendere a condurre e chiudere una trattativa commerciale gestendo tutte le fasi del processo di vendita
- Acquisire e applicare metodi efficaci per l'approccio al cliente e per focalizzarsi sui suoi reali bisogni
- Migliorare le capacità persuasive e negoziali nelle trattative commerciali
- Imparare metodologie per realizzare il reporting aziendale nelle diverse fasi della vendita

[programma]

- **Tecniche di vendita**
 - ✓ Il linguaggio e la comunicazione nella vendita: le regole e la ricerca del consenso
 - ✓ La vendita: ruolo del venditore, analisi del processo, implicazioni psicologiche nella negoziazione, conquista della fiducia
 - ✓ La trattativa commerciale: approccio e conquista dell'attenzione, individuazione di esigenze e motivazioni di acquisto, analisi e superamento degli ostacoli e delle obiezioni, chiusura della trattativa, gratificazione e fidelizzazione del cliente
 - ✓ Il venditore consulente
 - ✓ Il reporting aziendale: modelli, analisi, strumenti
 - ✓ Il cambiamento personale: momenti di verifica

[strumenti rilasciati]

- Cd contenente le riprese video delle simulazioni di vendita registrate durante la formazione
- Aggiornamenti, approfondimenti, test, esercitazioni applicative

[durata del corso]

- Aula: 8 incontri di 4 ore

[quota di iscrizione]

- € 840,00 + IVA, con possibilità di co-finanziamento fino all'80%

[per informazioni e iscrizioni]

- Tel: 011.5216245
- Mail: info@consorziocia.com