
OBIETTIVO VENDITA: STRUMENTI E TECNICHE PER TRATTATIVE EFFICACI - SEDE DI ASSOLODI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso percorre il processo di vendita, proponendo strumenti e attenzioni per essere efficaci in ogni fase. Dalla preparazione, al primo contatto con il cliente, alla presentazione di sé e dell'azienda, alla raccolta delle informazioni utili a comprendere esigenze, alla proposta, alla gestione e al superamento di domande e obiezioni, alla presentazione dell'offerta finale, fino alla chiusura. Propone inoltre indicazioni per la reportistica.

PROGRAMMA

9:00 – 9:15

Accreditamento partecipanti

9:15 – 13:00

- Padronanza degli aspetti verbali, non verbali e vocali nel proporsi al cliente
- Le diverse fasi del processo di vendita
- La preparazione del contatto: la raccolta di informazioni e relativa check-list
- Le specificità del contatto al telefono, via mail e di persona
- Intervistare il cliente e esplorare le motivazioni di acquisto di diversi interlocutori

14:00 – 18:00

- Le argomentazioni di vendita in funzione del contesto specifico
- Come gestire le domande del cliente
- Come superare le obiezioni
- Negoziare l'accordo e difendere il prezzo
- Guidare il cliente verso la chiusura della vendita
- La reportistica

DOCENTI

Enrica Poltronieri: Opera nell'ambito della formazione e consulenza da più di venti anni, uno degli ambiti principali di attività riguarda la comunicazione di vendita e la gestione di trattative commerciali complesse. Laureata in Filosofia, si è specializzata in Analisi Transazionale e sulle metodologie creative per l'innovazione. Interviene presso aziende sia manifatturiere, sia del Terziario.

DESTINATARI

E' rivolto a chi desidera affinare le capacità di vendita, a chi ha competenze tecniche a cui vuole affiancare competenze relazionali, a chi vuole ripensare il proprio modo di vendere e implementarne l'efficacia.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA