

---

# PRESENTARE E SOSTENERE IL PROPRIO PREZZO NELLE TRATTATIVE DI VENDITA

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

In un contesto altamente mutevole è essenziale saper gestire con efficace le pressioni sul prezzo in trattativa. Con casi concreti e simulazioni si tratterà il processo che porta ad una presentazione efficace del prodotto/servizio volta a valorizzarne il valore piuttosto che il prezzo. Si vedrà come, attraverso la conoscenza del cliente e delle sue necessità e la preparazione, sia possibile dare valore per il cliente in trattativa al fine di sostenere e difendere il vostro prezzo in trattativa.

## PROGRAMMA

### PROGRAMMA DIDATTICO:

- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- La trattativa per fasi A.I.A.C.S. e i suoi vantaggi
- Il metodo VCS ©
- Il processo di creazione del valore in trattativa
- I motivi di acquisto del cliente
- Le componenti emotive e il prezzo
- Prezzo di un prodotto e margine di un prodotto
- Le nozioni di prezzo e valore
- Come scrivere il prezzo
- La preparazione della trattativa
- La scheda trattativa: preparazione e obiettivi
- Come gestire sconti e concessioni
- Come vendere gli aumenti di prezzo
- Come e quando parlare del prezzo
- "Costa troppo": come gestire le obiezioni sul prezzo
- Casi concreti e simulazioni

## OBIETTIVI FORMATIVI

---

- Fornire strumenti per resistere alle pressioni sul prezzo
- Mettere in evidenza la differenza tra prezzo e valore
- Trasmettere un metodo per presentare il prezzo in maniera efficace
- Trasmettere le tecniche per gestire le obiezioni sul prezzo

## DESTINATARI

---

Responsabili vendite e commerciali, venditori interni, venditori di sala, chiunque svolga attività di vendita sia in Italia che all'estero.

## DOCENTE

---

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

## NOTE

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

## REQUISITI

- Pc e smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi

## REFERENTI

**Davide Inclimona** (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

**Arianna Marchianò** (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

## DATE E PREZZI

Presentare e sostenere il proprio prezzo nelle trattative di vendita

## Live Webinar

-----

**Edizione di:** Gennaio 2025

**Durata:** 8 ore

**Scheduling:**

15/01/2025 dalle 9:00 alle 13:00

17/01/2025 dalle 9:00 alle 13:00

### **PREZZI:**

**Quota NON associato e privato:** € 560.00 + IVA

**Quota associato:** € 460.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**