

---

# SALES PER NON SALES

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

Vendita per tutti: potenzia la comunicazione, costruisci relazioni solide, ispira fiducia e affina tecniche vincenti per il successo nelle trattative commerciali. In un contesto in cui acquisire nuovi clienti è sempre una sfida, scopo del corso è dare degli strumenti a chi non è un venditore utili a gestire con efficacia la trattativa con il cliente.

## PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO:

- La Vendita Negoziabile©: cos'è e il suo scopo
- Comprendere il processo di acquisto
- La gestione degli stati d'animo
- La magia della comunicazione: come parlare al cuore del cliente
- Empatia e relazione per un legame autentico
- Vendita e ascolto attivo
- Il potere delle domande: guidare il cliente verso la decisione
- Come far emergere i motivi del cliente con l'intervista
- La fiducia come valuta: come costruirla e mantenerla
- Tecniche di chiusura: sigillare l'affare con eleganza
- Gestione degli obiezioni: trasformare i dubbi in opportunità
- Simulazioni e analisi di casi concreti.

## OBIETTIVI FORMATIVI

- Fornire competenze di base in trattativa e tecniche di vendita per non-venditori.
- Migliorare la capacità di comunicazione con i clienti.
- Sviluppare relazioni solide e durature con la clientela.
- Instaurare fiducia reciproca per favorire la chiusura delle transazioni

## DESTINATARI

Chiunque abbia rapporti con la clientela.

## DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

Sales per non sales

## 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 o 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

---

### Live Webinar

-----

Edizione di: Novembre 2025

Durata: 8 ore

Scheduling:

19/11/2025 dalle 9:00 alle 13:00

21/11/2025 dalle 9:00 alle 13:00

### PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 550.00 + IVA

Quota associato: € 460.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come Webinar