

Tecniche di vendita avanzate

INIZIO CORSO: lunedì 15 aprile 2024

DURATA: 15 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00

SEDE: Centro Formazione Esac

Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)



Panoramica corso:

Per poter diventare un venditore eccellente e concludere con successo anche le trattative più complesse diventa sempre più determinante la conoscenza dei processi psicologici che innescano l'acquisto e dei comportamenti da mettere o non mettere in atto nei confronti del cliente.

Il corso illustra le più moderne tecniche di vendita e negoziazione commerciale, approfondendo le modalità più efficaci per concludere qualsiasi tipo di trattativa.

Obiettivi del corso:

Conoscenza delle tecniche di vendita con metodi di negoziazione affermata e approfondimento degli elementi chiave delle trattative complesse. L'obiettivo è fornire gli strumenti utili per poter concludere la vendita alle migliori condizioni e stabilire una relazione di fiducia e duratura con la clientela.

Argomenti trattati:

- Le fasi della vendita: approccio, trattativa, conclusione
 - Soggetti della vendita e differenziazione dei loro profili
 - Il cliente e le motivazioni d'acquisto
 - Le obiezioni e le tecniche di risposta
 - Preparazione del piano di vendita
 - Il rapporto con il cliente
 - L'importanza di valutare il cliente: modelli di valutazione
 - Come preparare, gestire e concludere l'azione di vendita
 - Tecnica dell'intervista e delle domande
 - Come costruire e mantenere il rapporto con il cliente
 - Casi di insuccesso: soluzioni e proposte
-

Il costo del corso, del valore di € 244,00 è totalmente finanziato dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative finanziate dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

Destinatari:

Titolari d'azienda, venditori, capi area e responsabili vendite.