

Tecniche di vendita

INIZIO CORSO: lunedì 1 luglio 2019

DURATA: 16 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 14.00 alle ore 18.00

SEDE: Centro Formazione Esac
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)



Panoramica corso:

Come conquistare nuovi clienti in un mercato sempre più difficile e competitivo, valorizzando e distinguendo la propria offerta? Come mantenere la clientela già acquisita?

Il percorso formativo, partendo dagli **elementi basilari delle tecnica di vendita e comunicazione**, tocca tutti gli aspetti chiave del contatto con il cliente, fornendo **suggerimenti pratici e operativi** per promuovere le vendite e conservare i rapporti d'affari più produttivi.

La metodologia didattica integrerà la **parte teorica** a quella **laboratoriale**, proponendo esercitazioni su situazioni reali che permettono un'effettiva ed immediata applicabilità.

Calendario corso: lunedì, martedì e mercoledì 1-10-16-23 luglio 2019

Obiettivi del corso:

Fornire validi metodi per vendere meglio e di più, per padroneggiare con efficacia le tecniche di vendita in tutte le fasi della trattativa, per fronteggiare le eventuali obiezioni da parte del cliente, fornendo risposte mirate e valorizzare al meglio la propria offerta.

Argomenti trattati:

- Tecniche di comunicazione e stili di relazione e di acquisto
- Metodi per costruire una partnership con il cliente, in un'ottica consulenziale
- Approcci psicologici per migliorare l'esperienza del cliente
- Fasi della vendita consulenziale: preparazione, processo di vendita, post-vendita
- Tecniche avanzate di persuasione negoziale
- Modelli di valutazione del cliente
- Tecniche per la gestione del reclamo

La partecipazione ai corsi è riservata alle aziende del comparto Commercio, Turismo Servizi aderenti al Fondo For.te.

Per verificare se l'azienda è iscritta al Fondo For.te ed in regola con i versamenti è necessario contattare il proprio consulente paghe.

Destinatari:

Venditori; capi area e responsabili vendite; responsabili del settore commerciale e marketing.