



BANK&INSURANCE | MANAGEMENT | LANGUAGES | SAFETY | TECHNOLOGY



FORMARE PERSONE OGGI PER GESTIRE PROCESSI ANCHE DOMANI

## A.D. Management

Corsi



## Corso di Efficacia nella Vendita

Il successo di un'impresa commerciale si basa sulla competenza e la preparazione della forza vendita; il corso si propone come un valido strumento a supporto dell'attività commerciale, fornendo le basi per **incrementare il proprio business** e le tecniche più efficaci da utilizzare nella gestione delle trattative.

### Contenuti

- Approccio empatico per una buona relazione con il cliente
- Fasi principali della vendita
- Analisi dei punti di forza e debolezza
- Comunicazione e gestione del tempo
- Gestione del tempo: l'importanza delle priorità
- Prodotti e servizi: dalle caratteristiche ai vantaggi
- Fasi della trattativa: dalla preparazione alla presentazione
- Gestire i "no" e le obiezioni
- Chiusura e post-vendita

### Obiettivi

- Gestire incontri con diverse tipologie di clienti
- Usare tecniche appropriate a seconda dell'interlocutore
- Chiudere una trattativa mantenendo il focus sul cliente

### Metodologia

Il corso, da un lato, si concentra sull'analisi comportamentale della capacità dei partecipanti nel saper vendere servizi/prodotti, mentre, dall'altro, si basa sulla trasmissione di tecniche e approcci che rendono più efficace la conduzione e la chiusura di una trattativa commerciale.

MODALITÀ	DURATA	COSTO
AULA	2 giorni	€ 640 +IVA
E-learning	3 ore	€ 69 +IVA