



AREA PROFESSIONAL

La gestione della trattativa in videochiamata

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di dotare il venditore di nozioni strategiche per un approccio metodico e di successo alla vendita. Verranno fornite idonee indicazioni tecniche per svolgere la trattativa con efficacia, per proporre in maniera efficace i propri prodotti e servizi e per migliorare il tasso di chiusura.

Durante il corso, i discenti impareranno le tecniche da utilizzare per acquisire fiducia in sé stessi nella relazione con il cliente in presenza e online.

PROGRAMMA

- Le differenze tra la trattativa offline e quella online
- Le 4 trappole da evitare
- Le opportunità della trattativa in videochiamata
- La vendita negoziale ©: cos'è e i suoi obiettivi
- Le parole e la comunicazione efficace
- Il processo di vendita in senso lato ©
- La fase di contatto col cliente
- I 6 elementi della vendita: il venditore, il cliente, la comunicazione, l'atteggiamento mentale, la tecnica e l'esperienza
- La determinazione degli obiettivi-trattativa
- La trattativa per fasi A.I.A.C.S. © e relativi vantaggi
- L'approccio
- L'intervista
- L'argomentazione
- La conclusione
- Il superamento delle obiezioni
- La fase di riflessione

Simulazioni e casi concreti

DESTINATARI

Venditori, agenti di commercio e chiunque abbia rapporti con la clientela.

DOCENTE

Alessandro Fumo

DURATA

7 ore, il corso è fruibile in modalità live a distanza.

Il corso rientra nella proposta di **Cim&Form TRAINING TOOLBOX** dedicata alle aziende.

Per ulteriori informazioni:

045 8099407 – segreteria.corsi@confindustria.vr.it

