

LA VENDITA E LE SUE TECNICHE

Obiettivo generale del corso

Il corso è finalizzato a trasmettere gli strumenti, tecniche e le competenze necessari per migliorare le proprie capacità in un contesto di mercato a vendita complessa .

Contenuti

La presentazione di se stessi.

- ✓ La comunicazione interpersonale. Come costruire la relazione con il cliente
- L'ascolto del cliente

Attivare il dialogo e utilizzare il feed-back

- ✓ Ascoltare in modo attivo e individuare le esigenze d'acquisto del cliente
- ✓ Rafforzare la relazione attraverso l'ascolto empatico

La presentazione del prodotto/servizio

- ✓ Come manifestare la propria competenza
- ✓ Saper differenziare il proprio prodotto/servizio dalla concorrenza
- ✓ Come coinvolgere il cliente
- ✓ Le domande di controllo e consenso

La trattativa

- ✓ Superare le resistenze del cliente
- ✓ Saper gestire il prezzo ed esprimere la sua convenienza

La chiusura

- ✓ Come gestire la chiusura di una trattativa

Destinatari

Il Seminario è rivolto a tutti coloro che hanno in azienda compiti di vendita, in tutti i settori.

Durata : 16 ore

Docenza: Professionista ENFAPI COMO

Numero minimo di partecipanti: 6

Quota di iscrizione: **Gratuito riservato agli iscritti Fondimpresa**

Date: Al raggiungimento del numero necessario di iscritti

Sede: Enfapi sede di Lurate Caccivio / Erba