Commerciale e vendite

TECNICHE DI VENDITA

Dal contatto con il cliente alla chiusura del contratto

DURATA TOTALE:
24 ore

NUMERO PARTECIPANTI:
10

CALENDARIO:
dal: 26/10/2018
al : 23/11/2018

TERMINE ISCRIZIONI:
19/10/2018

SEDE DI SVOLGIMENTO:
RIMINI

REFERENTE DEL CORSO:
Soldati Federica - email: federica.soldati@formart.it

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
310.00 € + IVA

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti. Le date potrebbero subire variazioni.

Obiettivi

Acquisire le competenze per vendere con successo, adottando un approccio strategico alla vendita, e gestire la trattativa con clienti e potenziali clienti dall'approccio fino alla chiusura del contratto.

Argomenti

- Identificare l'impatto del venditore nel processo d'acquisto
- Conoscere il proprio mercato: il marketing per il venditore
- Organizzare la propria azione di vendita
- Applicare le regole base di una buona comunicazione
- Padroneggiare gli strumenti di dialogo con il cliente
- Preparare una visita
- Stabilire un contatto positivo con il cliente
- Far parlare il cliente
- Strutturare e adattare le proprie argomentazioni
- Presentare il prezzo
- Rispondere con destrezza alle obiezioni del cliente
- Concludere per vendere
- Preparare la visita successiva

Destinatari

Venditori, Addetti alle vendite, Tecnici commerciali, Agenti di commercio.

Calendario

Il corso si svolge il venerdì dalle ore 8.30 alle 12.30 e dalle 13.30 alle 15.30 nelle seguenti giornate: 26/10, 09/11, 16/11 e 23/11

Docenti

Dott. Stefano Libertà,consulente di direzione nell'ambito delle strategie di sviluppo marketing-commerciale dell'impresa. Fondatore della divisione Exportal, marchio sotto il quale operano tecnici informatici ed esperti di marketing al servizio dello sviluppo commerciale internazionale delle imprese. Infine, è consulente scientifico di PROMOSLAB: un'officina di idee che valuta e sostiene

economicamente progetti industriali innovativi.